Les conférences socio-économiques du Québec

L'entreprise coopérative dans le développement économique

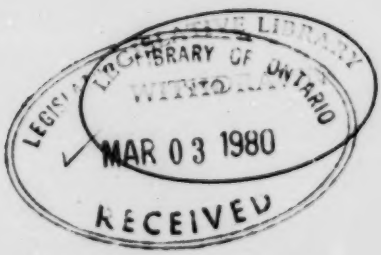
État de la situation

[Co-operatives - Quebec]

Les conférences socio-économiques du Québec

L'entreprise coopérative dans le développement économique

État de la situation



Document de réflexion
déposé par le Secrétariat des conférences socio-économiques du Québec,
à la conférence sur l'entreprise coopérative
dans le développement économique,
tenue à Montréal les 4, 5, 6, 7 février 1980.

Dépôt légal — Bibliothèque nationale du Québec
premier trimestre 1980
ISBN 2-551-03700-X

102-00806/

Bâtir ensemble

Utiliser la formule coopérative comme outil important de développement économique c'est poursuivre l'objectif énoncé dans «Bâtir le Québec»: favoriser le développement des entreprises québécoises.

Le Gouvernement entend donc appuyer toute action ayant pour but d'affermir les entreprises coopératives déjà bien implantées et, dans les secteurs économiques où leur présence est peu significative, il souhaite intensifier l'utilisation de la formule coopérative.

Cet intérêt tient au caractère démocratique de ces entreprises bien de chez nous et constitue une reconnaissance de leur réussite ou de leur potentialité dans des secteurs vitaux de notre économie.

C'est par la recherche de moyens d'action à responsabilités partagées que le mouvement coopératif et le Gouvernement assureront ensemble la croissance de l'entreprise et le développement de l'association de personnes.

Le ministre d'État au
Développement économique

Bernard Landry

Le ministre des Consommateurs,
Coopératives et Institutions financières

Guy Joron

Avant-propos

Une réalisation coopération-gouvernement du Québec

L'orientation et la préparation de la conférence sur la coopération est la responsabilité conjointe du mouvement coopératif et du gouvernement représentés par Louis-Georges Gervais, directeur général du Conseil de la coopération; Claude Blanchet, directeur général de la Société de développement coopératif; Jean-Marie Bouchard, sous-ministre au ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières et par le directeur général du Secrétariat permanent des conférences socio-économiques du Québec.

Le document «État de la situation»

Le présent document fait le point sur les secteurs d'activités économiques du mouvement coopératif; il se veut un portrait le plus fidèle possible. De plus, il indique sommairement quelques perspectives d'orientation. Plus qu'une étude statistique, ce texte a été élaboré à partir des communications présentées par les représentants des secteurs coopératifs et de dossiers gouvernementaux. Il est donc une oeuvre commune.

Les tables sectorielles du mouvement coopératif

En effet, dans le cadre de la préparation de la conférence, les coopérateurs de quinze secteurs du mouvement coopératif ont précisé l'état de la situation de leurs entreprises; ils ont surtout signalé leurs attentes et recommandations aux représentants gouvernementaux.

Des actions concertées

La mise en commun, d'une part des attentes et recommandations des secteurs coopératifs avec, d'autre part les engagements, demandes et intentions du Gouvernement du Québec, autour de la table ronde de la conférence sur la coopération, constituera, entre le 4 et le 7 février 1980, au Complexe Desjardins de Montréal, un temps et un lieu de décisions à responsabilités partagées sur des programmes et des mesures qui assureront la promotion du mouvement coopératif dans le développement économique du Québec.

Nous sommes au service de ce dialogue entre les partenaires.

Gilles Châtillon
Directeur général
Secrétariat permanent des conférences
socio-économiques du Québec

La rédaction du document

L'orientation du contenu de cet «État de la situation de l'entreprise coopérative dans le développement économique du Québec» est la responsabilité de Jean-Marie Bouchard, sous-ministre au ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières.

La documentation d'appui a été recueillie dans les mémoires déposés par la quinzaine de secteurs coopératifs suivants: les coopératives d'épargne et de crédit, agro-alimentaires, forestières, de garages, d'habitation, de pêcheurs, étudiantes, funéraires, de consommateurs, des producteurs de sucre d'érable, ouvrières de production et de travail, du secteur des assurances et de développement communautaire; par ailleurs, des professionnels ont présenté des analyses de leurs secteurs: Adrien Rioux, Olier Lacerte, Michel Cournoyer, Louis Ladouceur, Jean-Paul Bergeron, Gilles Tellier, Jacques Carrier, Michel Chevrier, Viateur Gagnon, Bob Mc Collough, Rémi Dussault, Denis Beaulieu et Claude Martel du ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières; Ronald Carré et Raoul Cloutier, du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec; Alain Bouchard, du ministère de l'Énergie et des Ressources et Pierre Laflamme de la Société de développement coopératif.

La rédaction du document a été assurée par Raymond Brûlotte de l'Université du Québec et par Claire Minguy-Dechêne du ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières, sous la coordination de Pierre-Paul Sénéchal du Secrétariat permanent des conférences socio-économiques du Québec.

Le comité de lecture a bénéficié de la collaboration entre autres, de Jean-Marie Carrier et de Lise Jacob du Conseil de la coopération du Québec et de Yves Durand du Secrétariat permanent des conférences socio-économiques du Québec.

L'édition de ce document, sous la responsabilité de Claude Sirard, est réalisée par le Secrétariat permanent des conférences socio-économiques du Québec.

Table des matières

Lettre d'introduction V
Avant-propos VII
La rédaction du document VIII
Table des matières IX

Introduction 1

Chapitre 1 — L'entreprise coopérative, agent de développement économique 5

1.1 L'entreprise coopérative 7

1.1.1 Une solution aux déséquilibres de l'économie du Québec ... 9
1.1.2 Un projet de société 13

1.2 Le mouvement coopératif québécois 14

1.2.1 La présence coopérative 14
1.2.2 La concentration des coopératives 14
1.2.3 L'intercoopération 16
1.2.4 L'impact régional 18
1.2.5 Contraintes et potentiel 18

Chapitre 2 — Le secteur financier 25

2.1 Les intervenants coopératifs 27

2.1.1 Les caisses d'épargne et de crédit 28
2.1.2 Les sociétés de fiducie 32
2.1.3 Les sociétés d'assurance 33
2.1.4 Vue d'ensemble 38

2.2 La place des coopératives sur les marchés financiers 42

2.2.1 Le marché des dépôts 42
2.2.2 Le marché de la fiducie 42
2.2.3 Le marché de l'assurance de personnes 43
2.2.4 Le marché de l'assurance de dommages 43
2.2.5 Le financement du secteur public québécois 43
2.2.6 Le marché des prêts hypothécaires 44
2.2.7 Le marché du crédit à la consommation 44
2.2.8 Le financement des entreprises 45

2.3 Perspectives, contraintes et potentiel de développement 45

2.3.1 Les caisses d'épargne et de crédit 45
2.3.2 Les sociétés de fiducie 47
2.3.3 Le secteur des assurances 48
2.3.4 Le cadre juridique 50

Chapitre 3 — Le secteur de l'agriculture et de l'alimentation 51

3.1 La production alimentaire 53

3.1.1 La situation des intervenants 54
3.1.2 Perspectives, contraintes et potentiel de développement 62

3.2 La distribution 66

3.2.1 La situation des intervenants 66
3.2.2 Perspectives, contraintes et potentiel de développement 69

Chapitre 4 — Le secteur forestier et les autres secteurs de production 73

4.1 Les coopératives forestières 75

4.1.1 Situation et place dans l'activité forestière québécoise 75
4.1.2 Perspectives, contraintes et potentiel de développement 76

4.2 Les coopératives ouvrières de production et d'autres entreprises à caractère participatif 81
4.2.1 Les caractéristiques 82
4.2.2 Perspectives, contraintes et potentiel de développement 83

4.3 Les coopératives d'artisanat 85

4.3.1 Fiche socio-économique 85
4.3.2 Perspectives, contraintes et potentiel de développement 85

Chapitre 5 — Le secteur des services 87

5.1 Les coopératives d'habitation 89

5.1.1 La situation 89
5.1.2 Perspectives, contraintes et potentiel de développement 93

5.2 Les coopératives funéraires 94

5.2.1 La situation 94
5.2.2 Perspectives, contraintes et potentiel de développement 95

5.3 Les coopératives étudiantes 97

5.3.1 La situation 97
5.3.2 Perspectives, contraintes et potentiel de développement 97

5.4 Les coopératives inuit et amérindiennes 98

5.4.1 La situation 98
5.4.2 Perspectives, contraintes et potentiel de développement 98

5.5 Le secteur de l'automobile et des produits pétroliers 99

5.6 Les coopératives de transport 100

5.6.1 La situation 100
5.6.2 Perspectives, contraintes et potentiel de développement 100

5.7 Les coopératives d'aqueduc et d'égout 102

5.8 Les coopératives de communication et d'utilités publiques 103

5.9 Les coopératives à fins sociales 103

5.9.1 La situation 104
5.9.2 Perspectives, contraintes et potentiel de développement 104

Chapitre 6 — Le développement coopératif 107

6.1 Les entreprises coopératives et leur développement 110

6.1.1 La formule coopérative 111
6.1.2 L'entreprise et les secteurs d'activité 113
6.1.3 Le mouvement coopératif 119

6.2 L'État et le développement coopératif 120

Conclusion 125

Annexes

I Lexique 131
II Les documents des conférences socio-économiques du Québec ... 135

Liste des tableaux

1 Les entreprises coopératives (autres que financières) au Québec 21

3 Nombre de coopératives par secteur et par région administrative au 31 mars 1979 23
4 Structure de l'actif des caisses d'épargne et de crédit, par fédération . 30
5 Structure du passif des caisses locales, par fédération 31
6 Croissance de l'actif des compagnies de fiducie 33
7 Croissance de l'actif des compagnies d'assurance-vie 34
8 Croissance de l'actif des compagnies d'assurances générales 35
9 Croissance de l'actif des sociétés de secours mutuel 37
10 Les caisses d'épargne et de crédit, juin 1979 38
11 Répartition du marché des magasins d'alimentation 72
12 Profil des coopératives forestières actives au Québec en 1978-1979 .. 77
13 Usines de transformation du bois, d'appartenance coopérative, 1978-1979 78
14 La décennie des coopératives forestières du Québec 1969-1970 et 1979-1980 79
15 La place des coopératives dans l'activité forestière québécoise en 1978 80
16 Nombre de coopératives d'habitation en activité au 1er juin 1978, par région administrative, selon leur année de formation 92
17 Évolution des coopératives funéraires, 1974-1978 96

Illustrations

L'entreprise coopérative, agent de développement économique 10
Les entreprises coopératives 1979 20
Le secteur financier coopératif 26
Poids relatif des composantes du secteur coopératif 39
Part de la coopération agro-alimentaire dans le marché québécois 52
La coopération forestière par région 74
La coopération en habitation 88

Introduction

- Une valeur économique sûre
- Quatres lois fondamentales
- Les six parties du document

Introduction[1]

C'est en tant qu'outil de première force en matière de développement économique que les entreprises coopératives sont analysées dans ce document, secteur par secteur, face aux impératifs de développement économique du Québec. Les valeurs sociales et éducatives de la formule coopérative ne sont pas remises en cause, car c'est justement par sa nature d'association de personnes, par son fonctionnement démocratique et par son impact sur la collectivité ou la communauté que l'entreprise coopérative est une valeur économique sûre.

Sont traitées dans ce document, les entreprises coopératives relevant tout particulièrement de ces lois fondamentales que sont:

— la Loi des assurances,

— la Loi des caisses d'épargne et de crédit,

— la Loi des sociétés coopératives agricoles,

— la Loi sur les associations coopératives.

Dans un premier temps, on traite des caractéristiques fondamentales des entreprises coopératives dans l'optique du développement économique du Québec et de la place qu'elles occupent. À la suite de ce tableau général, le document aborde l'évolution, les contraintes et le potentiel de chacun des secteurs d'entreprises coopératives regroupées en quatre blocs:

— le secteur financier,

— le secteur de l'agriculture et de l'alimentation,

— le secteur forestier et les autres secteurs de production,

— le secteur de l'habitation et les autres secteurs de services.

Enfin, dans une dernière partie, il est question du rôle de premier plan que peuvent jouer les entreprises coopératives dans l'accélération des investissements privés et dans la participation accrue des Québécois à la vie économique du Québec.

---

1 On trouvera en annexe un lexique de certains termes spécifiques à l'économie ou à des secteurs particuliers. Les mots ou expressions qui paraissent au lexique sont identifiés, dans le texte, par un astérisque.

Chapitre 1

L'entreprise coopérative, agent de développement économique

- Une solution au déséquilibre de l'économie du Québec et un projet de société
- Une présence significative et intégrée dans les secteurs financier et agro-alimentaire, et une pratique régionale à dimension formatrice qui épousent les contraintes et les dynamismes de l'économie québécoise

L'entreprise coopérative, agent de développement économique

Le phénomène coopératif est une réalité concrète au Québec depuis longtemps. Par la coopération, les Québécois ont édifié des entreprises de grande envergure par lesquelles ils se sont assuré un contrôle sur des secteurs importants de leur économie.

Globalement, le mouvement coopératif québécois est constitué d'environ 2 500 entreprises qui regroupent au-delà de 4 millions de membres. Ces entreprises ont aujourd'hui des actifs évalués à près de 15 $ milliards et emploient au-delà de 32 000 personnes. C'est dire que les coopératives constituent des agents économiques importants.

Dans plusieurs secteurs de l'activité économique, les coopératives occupent une place prépondérante: canalisation de l'épargne et du crédit, agriculture, pêche, transformation alimentaire. Dans d'autres secteurs, leur place est loin d'être négligeable si on l'examine sous un angle régional: exploitation forestière, distribution alimentaire, services aux autochtones, etc. Le mouvement coopératif est donc bien implanté au Québec et sa présence marque profondément les comportements des agents économiques, étant donné les règles de fonctionnement particulières des entreprises coopératives.

Les entreprises coopératives sont des agents de développement économique parce qu'elles sont susceptibles d'apporter des solutions originales à certains déséquilibres fondamentaux de l'économie québécoise et en raison de la place qu'elles occupent dans des secteurs vitaux de l'économie.

Ce premier chapitre aborde les caractéristiques fondamentales de l'entreprise coopérative dans l'optique du développement économique du Québec et trace un portrait sommaire du mouvement coopératif québécois.

1.1 L'entreprise coopérative

Le coopératisme est une forme d'organisation de la vie économique qui établit un mode particulier de rapports entre les agents économiques. L'outil par lequel s'organisent ces nouveaux rapports est l'entreprise coopérative.

«Une coopérative est une entreprise possédée et contrôlée par une association de personnes. Les membres de la coopérative sont à la fois les propriétaires

et les usagers de l'entreprise qu'ils ont organisée en fonction de leurs besoins et de leurs aspirations, pour la mettre à leur service et au service de la communauté. Dans une coopérative, les membres-usagers assument collectivement la propriété de l'entreprise, participent démocratiquement à son contrôle et s'en répartissent les bénéfices en fonction de l'utilisation qu'ils ont faite de ses services[1].»

L'entreprise coopérative se distingue donc des autres formes d'entreprises par trois traits caractéristiques:

— la participation à la propriété:	le propriétaire-usager
— la participation au pouvoir:	l'orientation et le contrôle démocratique de la gestion
— la participation aux résultats:	la répartition équitable des bénéfices proportionnellement aux activités économiques

Le caractère premier de propriétaire-usager confère à l'entreprise une aptitude à satisfaire les besoins réels de ses membres et assure une intégration harmonieuse de l'entreprise dans son milieu. Essentiellement démocratique et donnant préséance à la personne sur le capital, le mode de gestion des coopératives contribue à accroître la participation des citoyens dans l'entreprise, coeur du système économique, et à intensifier leur contribution aux décisions économiques. La formule coopérative est à l'origine d'une plus juste distribution des richesses. En fait, les modes particuliers de propriété, de gestion et de répartition qui sont pratiqués dans l'entreprise coopérative contribuent à replacer l'activité économique dans sa véritable dimension, au service de la personne et de la communauté.

Par ailleurs, le fonctionnement de l'entreprise coopérative se résume aux quatre mêmes fonctions que l'entreprise à capital-actions:

— la gestion des activités de production de biens et de services qui nécessitent des matières premières ou intrants et des opérations de transformation;

— la gestion des ressources humaines formées et informées, tant au niveau des membres de l'association de personnes, qu'au niveau du personnel des cadres, des professionnels, des métiers, des techniciens et de secrétariat;

1 Conseil de la coopération du Québec, *Le Québec coopératif*, 1978, p. 2.

— la gestion des ressources financières qui assureront un fonds de roulement constant et qui permettront des investissements en réparations et en nouveaux équipements[1];

— la gestion des communications-marketing pour garder le contact avec les propriétaires-usagers et assurer la promotion des produits ou services de l'entreprise.

Enfin, l'application des quatre étapes reconnues du processus de management est aussi nécessaire et contraignante pour la coopérative que pour d'autres types d'entreprises, en plus d'exiger le respect des caractères d'une économie démocratique:

— la planification de programmes stratégiques;

— l'organisation du travail;

— la direction des personnes;

— le contrôle des résultats.

1.1.1 Une solution aux déséquilibres de l'économie du Québec

En raison de ses caractéristiques fondamentales, l'entreprise coopérative se présente comme un outil de développement apte à contribuer à la solution de problèmes structurels* fondamentaux de l'économie du Québec et à prendre part de façon significative à son développement. Mais au-delà des impacts économiques résultant plus spécifiquement des caractéristiques particulières des coopératives, la concordance des objectifs des coopérateurs en regard du développement de leurs entreprises d'une part et ceux du gouvernement en regard du développement de l'ensemble de l'économie québécoise d'autre part, fait des entreprises coopératives des partenaires économiques privilégiés.

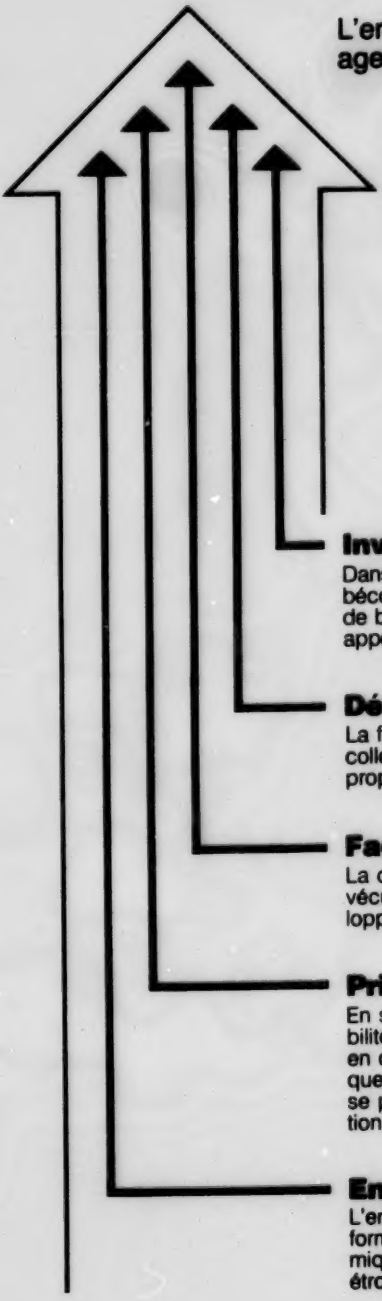
La mobilisation de ressources que permettent de réaliser les entreprises coopératives, la concertation* qu'elles vivent quotidiennement et leurs retombées formatrices pour l'ensemble de la collectivité constituent autant de mécanismes nécessaires à la stimulation de l'économie québécoise qui ne sauraient être oubliés.

Le développement de l'entreprise coopérative ne peut qu'avoir des retombées favorables sur l'économie québécoise, tant à court qu'à long terme, tant sur sa croissance que sur la transformation de ses structures.

---

1 La structure du capital social de la coopérative peut poser des contraintes au démarrage et à la croissance de l'entreprise à cause du droit d'accessibilité libre qui demande une part sociale minime, voire symbolique.

* Voir le lexique en annexe.



L'entreprise coopérative, agent de développement économique

Investissement privé

Dans le cadre de la formule coopérative, chaque Québécois peut devenir un investisseur dans la production de biens et services, quelle que soit l'importance de son apport monétaire individuel.

Développement régional

La formule des entreprises coopératives permet aux collectivités régionales de miser sur leurs ressources propres pour assurer leur développement économique.

Facilitation de la concertation

La concertation des agents économiques est une réalité vécue quotidiennement et constitue le mode de développement privilégié des entreprises coopératives.

Prise en charge par le milieu

En sensibilisant les agents économiques à leurs responsabilités, les entreprises coopératives favorisent la prise en charge par le milieu de son développement économique et par le caractère d'inaliénabilité de leurs actifs, se présentent comme des canaux permanents de production de biens et services.

Entrepreneurship

L'entreprise coopérative constitue une véritable école de formation à la gestion de l'entreprise et à la réalité économique et permet de déclencher un goût d'entrepreneurship étroitement lié aux conditions du milieu.

Parmi les impacts économiques résultant du développement des entreprises coopératives, on peut souligner:

— l'accroissement de l'investissement privé;

— l'intensification du développement régional;

— la facilitation de la concertation;

— la prise en charge par le milieu de son développement économique;

— la stimulation de l'entrepreneurship*;

Sans entrer dans des détails chiffrés pour chacun de ces aspects, on peut souligner qualitativement dans quelle mesure la formule coopérative peut contribuer à accroître le dynamisme de l'économie québécoise.

L'accroissement de l'investissement privé

La diminution de la part relative des investissements privés dans l'investissement total au Québec, au cours des dernières années, constitue l'une des caractéristiques majeures de l'évolution récente de l'économie québécoise. Ce sont donc les investissements publics qui ont soutenu l'investissement global. Mais les investissements publics ne peuvent jouer indéfiniment leur rôle compensateur et il est primordial que le niveau des investissements privés s'accroisse et se maintienne par la suite.

Parce qu'elle regroupe des individus qui, en tant que propriétaires et usagers de leur coopérative, doivent investir collectivement dans le développement de leur entreprise, la formule coopérative constitue un moyen de canaliser l'épargne des citoyens dans des actifs* directement productifs. En puisant son capital chez ses membres, l'entreprise coopérative constitue donc un moyen d'utiliser de façon productive l'épargne personnelle, permet à des individus de participer à l'effort d'investissement et contribue ainsi à accroître le potentiel d'investissement du Québec. Dans le cadre de la formule coopérative, chaque Québécois peut devenir un investisseur dans la production de biens et services, quelle que soit l'importance de son apport monétaire individuel.

L'intensification du développement régional

Dans quelque région que ce soit, ce sont les membres qui déterminent l'orientation de leur coopérative. Le développement coopératif reste donc davantage lié aux conditions régionales. On peut ainsi faire échec au drainage des res-

* Voir le lexique en annexe.

sources des régions périphériques vers les régions centrales et rendre disponibles aux collectivités régionales les ressources qui leur sont essentielles pour leur développement et l'amélioration de leur condition économique. Étant donné la spécificité des diverses régions, leur base économique et leurs potentiels, la formule d'entreprise coopérative peut avoir un impact positif sur l'atténuation de ces disparités en autant que les collectivités régionales miseront sur leurs ressources propres pour assurer leur développement économique.

La facilitation de la concertation

L'idée de concertation des agents économiques est relativement récente au Québec. Pour réussir, elle implique la fixation d'objectifs communs et la détermination d'un consensus sur les moyens à mettre en oeuvre pour les réaliser. Cette démarche n'est toutefois pas nouvelle pour les entreprises coopératives puisque c'est justement sur l'idée de concertation des agents économiques que s'appuie la formule coopérative et que repose le développement coopératif.

Parce qu'elles sont fondamentalement autonomes au niveau local et que ce principe ne saurait être remis en cause, les coopératives ont été amenées à élaborer des modes de concertation qui seuls pouvaient leur permettre d'atteindre un niveau de développement important. La pratique de la concertation des agents économiques individuels au sein de l'entreprise coopérative se trouve ainsi transposée à un niveau plus vaste, celui d'un secteur d'activité économique où les décisions sont prises en fonction des besoins, du potentiel et des objectifs communs. La concertation des agents économiques est donc, dans le mouvement coopératif, une réalité vécue quotidiennement et constitue le mode de développement privilégié des entreprises coopératives, que ce soit par la constitution de fédérations, de regroupements plus ou moins formels ou d'associations régionales. Le fonctionnement même des entreprises coopératives appelle à la concertation. Dans la perspective d'une concertation accrue des agents économiques, le développement coopératif entraîne des retombées favorables sur l'ensemble de l'économie.

La prise en charge par le milieu de son développement économique

Les effets d'une forte présence étrangère dans l'économie ont été mis en lumière à maintes occasions; citons entre autres le drainage des ressources, le développement d'une mentalité de dépendance et les impacts sur les processus de décision politique et sur la culture. De plus, les entreprises étrangères n'ont souvent que des segments de production très courts, s'approvisionnent à l'étranger, distribuent leurs productions par des réseaux étrangers et importent même une forte proportion de leur personnel de cadre.

En stimulant l'entrepreneurship local et en sensibilisant les agents économiques à leurs responsabilités face à la satisfaction de leurs besoins et à l'amélioration de leur bien-être, l'entreprise coopérative favorise la prise en charge par le milieu de son développement économique. Elle contribue ainsi à atténuer les comporte-

ments attentistes face à une intervention extérieure (le plus souvent gouvernementale) pour solutionner les problèmes qui se posent dans le milieu.

Dans un contexte économique où les entreprises sont de plus en plus mobiles, à cause d'une certaine uniformisation des facteurs de localisation et des politiques incitatives des gouvernements, les entreprises coopératives, par le caractère d'inaliénabilité* de leurs actifs*, se présentent comme des canaux de production biens et services permanents, moins sensibles aux fluctuations conjoncturelles* et aux déplacements des marchés.

L'entreprise coopérative permet aux citoyens d'assumer collectivement certaines responsabilités en matière économique, responsabilités qui, dans un autre contexte, seraient transférées à l'État et contribueraient ainsi à accroître la présence de l'État et la dépendance du citoyen envers celui-ci.

Enfin, compte tenu de ses caractéristiques, l'entreprise coopérative pourrait assumer de façon efficace la prise en charge de certaines activités économiques qui, à cause de leur caractère vital, ne peuvent être laissées complètement aux hasards des lois du marché et des impondérables de l'entreprise à capital-actions; ce qui pourrait amener dans certains cas, une redéfinition des responsabilités étatiques.

La stimulation de l'entrepreneurship

L'entreprise coopérative constitue pour les citoyens une véritable école de formation à la gestion de l'entreprise et à la réalité économique. Cette animation économique du milieu, qui découle du fonctionnement même de l'entreprise coopérative, comporte de nombreux avantages en termes de développement économique: en plus de sensibiliser les membres à leurs responsabilités économiques au sein de leur communauté, il se dégage de ce processus d'animation collective un goût d'entrepreneurship étroitement lié aux conditions du milieu et sensible à son évolution.

En procédant à une analyse collective de leurs besoins, les coopérateurs ne peuvent que prendre conscience davantage de la force économique que représente leur regroupement et mettre sur pied les outils qui pourront les satisfaire.

1.1.2 Un projet de société

Dans la perspective d'une modification des structures économiques du Québec, l'entreprise coopérative présente un «projet de société» où le citoyen prend une part de plus en plus importante du contrôle de l'activité économique. À l'heure où toutes les économies occidentales sont ébranlées par des crises majeures qui bouleversent leurs structures internes et amènent une remise en question de leur mode de développement, le mouvement coopératif se présente comme une formule intéressante sous plusieurs aspects. Certes, le développement coopératif ne

* Voir le lexique en annexe.

constitue pas en soi une solution à des problèmes conjoncturels ou d'envergure internationale; mais il constitue un moyen d'asseoir une plus grande partie du développement économique sur des conditions internes et davantage contrôlables par la collectivité québécoise.

1.2 Le mouvement coopératif québécois

1.2.1 La présence coopérative

On compte environ 2 500 entreprises coopératives en opération au Québec dont plus de la moitié sont des caisses d'épargne et de crédit. Les entreprises coopératives, exception faite des caisses d'épargne et de crédit, sont présentes dans 120 types d'activités économiques. En 1977-1978, elles comptaient plus de 14 000 employés, réalisaient un chiffre d'affaires global de près de 2 $ milliards et détenaient des actifs évalués à près de 600 $ millions[1]. Les caisses d'épargne et de crédit, pour leur part, comptent environ 4,5 millions de sociétaires en 1979, totalisent des actifs de 14 $ milliards et emploient environ 20 000 personnes.

La pénétration de l'entreprise coopérative dans les différentes branches de l'économie est cependant fort inégale. Malgré le fait que la formule coopérative ait donné lieu à des résultats impressionnants, notamment dans les secteurs financier et agro-alimentaire, il reste de nombreux secteurs où la place occupée par les coopératives est nettement moins importante. En effet, l'activité économique des coopératives est concentrée dans un nombre restreint de secteurs et force nous est de constater qu'il y a encore un écart important à combler pour assurer une présence significative des coopératives dans la plupart des secteurs d'activité. Elles représentaient approximativement 15,8% de la contribution du secteur financier au produit intérieur brut* québécois et environ 2,2% de celle de l'ensemble du tertiaire privé. Dans le secteur manufacturier, les entreprises coopératives représentaient, en 1977, environ 3,9% de la valeur totale des expéditions manufacturières et 18,5% des expéditions du groupe aliments et boissons; leur part dans la production primaire demeure marginale. Globalement, leur poids ne dépasse guère 3% du produit intérieur brut.

1.2.2 La concentration des coopératives

Globalement donc, le mouvement coopératif québécois se caractérise par l'existence d'un secteur financier autonome relativement très développé par rapport aux autres secteurs d'activité coopérative. Quelles que soient les raisons historiques, économiques ou culturelles qui aient pu conduire à cet état de fait et quels que

1 Ces données et celles qui suivent sont tirées de *Profil du mouvement coopératif au Québec*, OPDQ — MCCIF — CCQ. Si on ajoute à ce nombre de 683 entreprises celles qui, au 1er avril 1978, étaient en opération depuis moins d'un an (132) et celles qui étaient inopérantes, fusionnées ou en voie de liquidation (111), le nombre total de coopératives dans la production et les services s'établit à 926.

* Voir le lexique en annexe.

puissent être les avantages ou les inconvénients de ce type de développement, il n'en reste pas moins que le mouvement des caisses d'épargne et de crédit québécoises joue aujourd'hui un rôle majeur dans la canalisation de l'épargne et le financement de l'activité économique.

Leur présence sur l'ensemble du territoire québécois, leur cadre juridique québécois, leur cohésion et le fait qu'elles ont su se doter, au cours des ans, des outils qui leur assurent une présence sur les différents marchés financiers (sociétés de financement, caisse centrale, sociétés d'assurance, société de fiducie) les placent dans une position stratégique en regard du développement coopératif et du développement économique dans son ensemble.

En ce qui concerne le mouvement coopératif non financier, une étude réalisée conjointement par l'Office de planification et de développement du Québec, le ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières et le Conseil de la coopération du Québec, auprès des coopératives et des fédérations de coopératives, permet de dresser le portrait global présenté au tableau 1.

Parmi l'ensemble des constatations qui peuvent être dégagées de ce tableau, retenons entre autres:

— que les fédérations de coopératives fournissent au-delà de 25% des emplois, plus de 40% du chiffre d'affaires et environ 30% des actifs des entreprises coopératives;

— que les entreprises coopératives réalisant des activités de production et de mise en marché de produits (incluant les fédérations) produisent environ 75% des emplois, 83% du chiffre d'affaires et 81% des actifs de l'ensemble des entreprises coopératives;

— que les 140 coopératives oeuvrant dans la transformation et la mise en marché des produits agricoles et dans l'approvisionnement des agriculteurs en fournitures professionnelles comptent pour 41% de l'emploi, 46% du chiffre d'affaires et 51% des actifs de l'ensemble des entreprises coopératives (incluant leurs fédérations).

Ces quelques données permettent de percevoir l'une des caractéristiques majeures du mouvement coopératif non financier au Québec, à savoir un degré relativement élevé de concentration dans l'industrie agro-alimentaire.

La présence des entreprises coopératives est particulièrement significative dans l'industrie laitière, dans l'abattage et la préparation des viandes et de la volaille et dans l'industrie des produits de la pêche. Elles détiennent en outre une part importante du marché des grains ainsi que des marchés de la machinerie et des fournitures agricoles.

L'importance des secteurs d'activité reliés à l'agriculture dans l'ensemble du mouvement coopératif ressort encore davantage lorsque l'on identifie les plus importantes entreprises coopératives en termes de chiffre d'affaires ou que l'on examine les principales activités économiques dans lesquelles se retrouvent des coopératives. Parmi les 15 entreprises coopératives ayant affiché un chiffre d'affaires supérieur à 10 $ millions en 1977, 12 sont liées à l'agriculture (transformation et mise en marché des produits agricoles principalement), totalisant des ventes de 1 347 $ millions; les trois autres sont présentes dans l'industrie de la transformation des produits de la pêche et dans la distribution de produits de consommation (gros et détail). Parmi les 120 types d'activités économiques dans lesquelles sont présentes des entreprises coopératives, les 14 activités les plus importantes représentent 91,6% du chiffre d'affaires global des entreprises coopératives (soit 1,8 $ millions). Or, dix de ces types d'activités économiques sont relatifs aux coopératives agricoles, trois aux coopératives de distribution alimentaire et une aux coopératives de pêcheurs. Les 106 autres activités représentent 8,4% du chiffre d'affaires (soit 167,2 $ millions).

Bien que les entreprises coopératives occupent une place beaucoup plus restreinte dans les autres secteurs de la production ou des services, elles n'en demeurent pas moins des agents économiques importants. Dans l'industrie forestière, par exemple, les entreprises coopératives représentent une source de revenus pour un grand nombre de travailleurs forestiers et constituent, pour les populations des régions touchées, des outils économiques susceptibles de conduire à une utilisation efficace des ressources et de permettre la réalisation d'un type de développement qui soit assumé par les gens du milieu. Les coopératives inuit et amérindiennes, par ailleurs, constituaient jusqu'à tout récemment les seules entreprises contrôlées par les populations autochtones; tout en répondant aux besoins de leurs membres en matière d'approvisionnement en biens de consommation et d'écoulement de produits d'art et d'artisanat, elles ont contribué à minimiser le choc de l'intégration des populations autochtones au système économique moderne, notamment en permettant le développement d'une forme d'entrepreneurship qui répond aux conditions physiques, économiques et culturelles du Nord québécois.

1.2.3 L'intercoopération

Six fédérations de caisses d'épargne et de crédit regroupent la quasi-totalité des coopératives de ce secteur (99,6%); ce sont:

— les dix unions régionales de la Fédération de Québec des caisses populaires Desjardins qui regroupent 1 250 caisses;

— la Fédération de Montréal des caisses Desjardins, qui regroupe 34 caisses;

— la Fédération des caisses d'économie du Québec, qui regroupe 115 caisses;

— la Ligue des caisses d'économie du Québec, qui regroupe 84 caisses;

— la Fédération des caisses d'établissement du Québec, qui regroupe 13 caisses;

— la Fédération des caisses d'entraide économique du Québec qui regroupe 68 caisses.

Du côté des secteurs de la production et des services, au 31 mars 1979, cinq fédérations regroupent 416 coopératives, soit 43% des coopératives formées. À cette date le nombre de non-affiliées était 540 pour un grand total de 956 coopératives. Les premières sont:

— la Coopérative fédérée de Québec, qui regroupe 170 coopératives agricoles;

— Pêcheurs unis du Québec, qui regroupe 10 coopératives;

— la Fédération des magasins coop;

— la Fédération des coopératives du Nouveau-Québec, qui regroupe 11 coopératives inuit et amérindiennes;

— la Fédération des associations coopératives d'économie familiale, qui regroupe 18 coopératives.

La majorité des coopératives des secteurs de la production et des services ne sont donc pas regroupées en fédération. Il existe cependant plusieurs comités plus ou moins formels de coopératives, notamment dans les secteurs de l'exploitation forestière, des services funéraires, de l'habitation, de la distribution d'aliments naturels, des comptoirs alimentaires, des coopératives ouvrières de production et des coopératives étudiantes.

Les données du tableau 1 et une brève analyse de l'histoire du mouvement coopératif au Québec permettent de constater l'importance des fédérations de coopératives dans le processus de croissance des entreprises coopératives d'un secteur donné. C'est là également l'une des caractéristiques les plus significatives en termes de développement coopératif. Les fonctions de communication, de concertation et de coordination qui peuvent être réalisées au sein d'une fédération sectorielle (ou au sein de toute forme structurée de regroupement d'entreprises coopératives) permettent en effet d'ouvrir la voie à des projets de développement communs dont les retombées ont comme effet de soutenir une croissance accélérée des entreprises coopératives individuelles.

Le mouvement de regroupement et de consolidation des entreprises de transformation du lait, entrepris il y a deux décennies par le mouvement coopératif

agricole, en est un exemple. Cette opération de rationalisation encouragée par la Coopérative fédérée de Québec a réduit le nombre de coopératives de façon sensible et a conduit à l'édification d'entreprises de grande envergure. L'accroissement de la taille de certaines coopératives et l'augmentation de la productivité dans les opérations de transformation et de mise en marché du lait ont engendré un dynamisme remarquable des entreprises concernées, qui fait que celles-ci occupent aujourd'hui une place prépondérante sur le marché du lait de transformation et exportent une part non négligeable de leur production.

Des manifestations aussi éloquentes de l'impact de la concertation intercoopérative sont nombreuses. Elles démontrent tant le potentiel des entreprises coopératives en regard du développement économique et de la pénétration des marchés que la puissance de la concertation comme outil de développement.

1.2.4 L'impact régional

Si l'on examine la distribution régionale des entreprises coopératives (exception faite du secteur coopératif financier), on constate que la région montréalaise est celle qui concentre la majorité des employés des coopératives affectés à la production de biens, soit 62,5%[1]. Au niveau de l'emploi total, la région montréalaise domine également, suivie par les régions de Québec, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de l'Est du Québec. Par contre, si l'on met en relation la population régionale et le nombre de coopératives, on constate que dans les régions excentriques* du Québec, l'apport des coopératives est relativement plus fort que dans les régions centrales.

L'impact des coopératives sur l'activité économique régionale est variable d'une région à l'autre et dépend du type d'activité réalisée par les entreprises coopératives dans chaque région.

1.2.5 Contraintes et potentiel

Malgré ses réussites et son dynamisme, la structure des activités coopératives ressemble à la structure économique globale du Québec et en épouse les faiblesses. À l'instar de la structure industrielle globale de l'économie québécoise, les secteurs coopératifs de production sont orientés vers la production de biens de consommation non durables, à faible valeur ajoutée* et dont la demande est peu sensible aux variations de revenu. De plus, les coopératives desservent surtout un marché régional. Les coopératives sont, dans l'ensemble, des entreprises de taille petite ou moyenne et font face aux problèmes et contraintes caractéristiques à ce type d'entreprise.

---

1 Soulignons que les données sur l'emploi excluent les travailleurs qui sont membres de coopératives, mais qui tirent leur revenu de leur travail au sein de la coopération comme, par exemple, les travailleurs forestiers; elles sous-estiment donc le nombre d'emplois réels générés par les entreprises coopératives.

* Voir le lexique en annexe.

Mais le potentiel d'interrelations entre les entreprises coopératives est loin d'être épuisé et les chances de succès en ce domaine sont grandes, vu la similitude de leurs objectifs et leur capacité de concertation. La mise en place de nouveaux outils de développement, au cours des dernières années, en l'occurrence la formation de la Société de développement coopératif, devrait amener un développement accéléré et faciliter le lancement de nouvelles entreprises coopératives dans des secteurs d'activité où elles sont encore absentes ou peu importantes.

Soulignons par ailleurs que la participation accrue des institutions financières coopératives dans les domaines du financement industriel et commercial ne peut que conduire à une augmentation du contrôle québécois de l'activité économique. Dans cette optique de nécessaire intégration* des activités économiques pour assurer un niveau de développement économique satisfaisant, la force des entreprises coopératives réside dans l'intercoopération et dans leur potentiel de concertation.

* Voir le lexique en annexe.

Les entreprises coopératives 1979

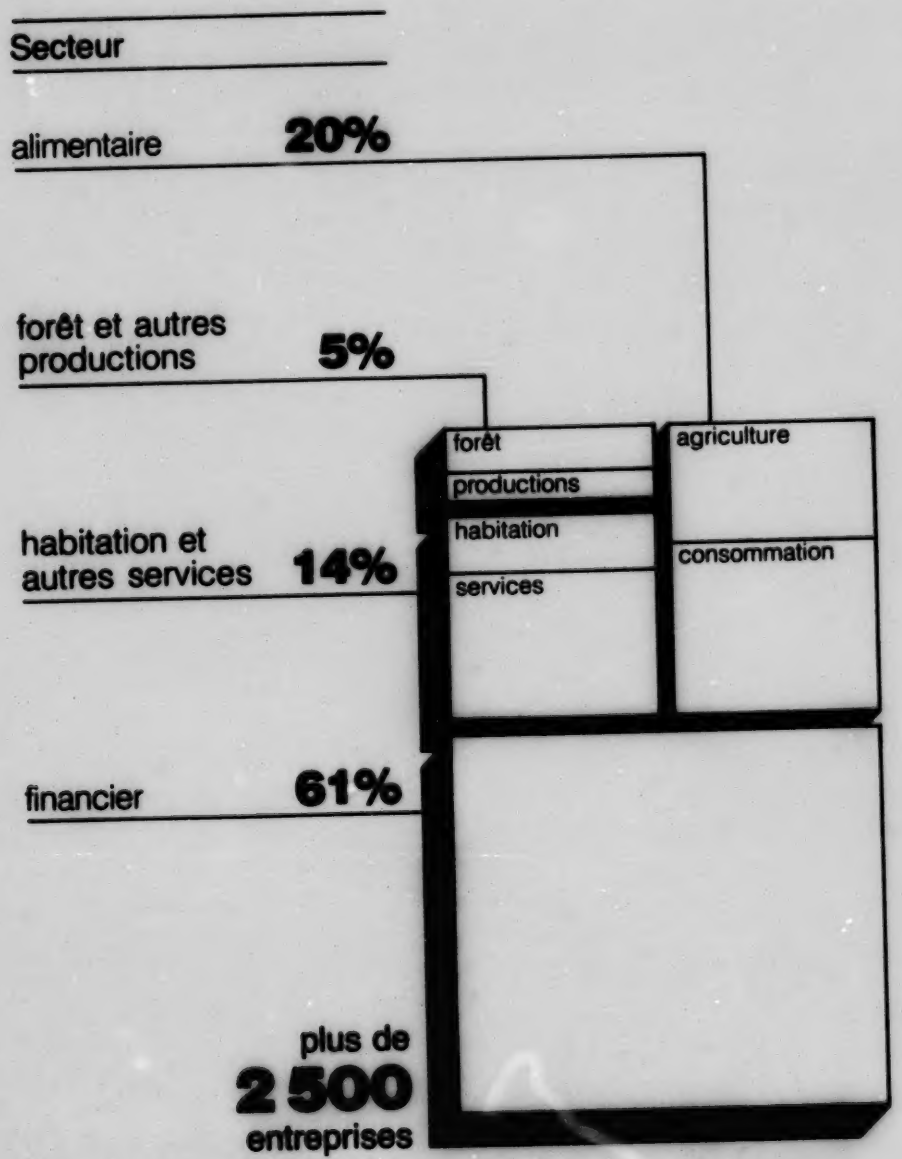


Tableau 1

Les entreprises coopératives (autres que financières) au Québec

Secteurs d'activité	Nombre d'entreprises (31 mars 1979)	Nombre de rapports annuels 1977	Nombre de sociétaires 1977	Ventes ou revenus de services 1977
Agriculture et alimentation				
Production agricole	170	164	49 648	924 871 866
Production de sucre d'érable	5	5	4 831	4 465 134
Pêches maritimes	12	6	605	8 281 000
Consommation	138	126	104 997	128 478 883
Consommation: clubs alimentaires	100	98	12 566	24 418 000
Production et transformation				
Forêt	49	39	3 630	13 502 000
Production et travail	60	16	672	6 335 000
Boulangerie	3	3	1 033	1 549 117
Édition	9	4	293	87 000
Artisanat	21	16	968	363 000
Développement industriel	7	5	1 398	284 000
Services				
Habitation	105	33	650	1 819 000
Immeuble et investissement	7	7	360	478 000
Funéraire	28	19	41 878	1 424 792
Secours funéraires	7	7		74 415
Secours médicaux	4	4		65 042
Étudiante	37	31	85 115	4 609 000
Inuit et amérindiennes	14	12	1 759	7 803 000
Garages	8	5	2 539	2 110 794
Camionnage	6	4	309	1 843 872
Transport maritime	4	3	259	1 634 780
Taxis	21	21	1 036	3 315 436
Aqueduc et égout	43	39	1 498	142 740
Téléphone	1	1	420	720 197
Télévision	6	5	1 419	23 804
Utilités publiques	1	1	62	112 412
Économie familiale	14	11	285	310 000
Enseignement et services connexes	12	11	4 442	5 116 123
Garderie	9	8	967	348 287
Services récréatifs	28	23	3 586	745 866
Vacances	1	-*	-*	-*
Services divers	12	8	452	1 502
Total	**952**	**735**	**327 677**	**1 146 334 082**

*Inopérant

Sources: — Bureau de la statistique du Québec
— Service des associations coopératives, ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières.

Tableau 2

Principales activités des coopératives en 1977-1978

Rang	CAE*	Activités	Valeur des expéditions Millions $	%	Coopératives Nombre	%
1 et	6294 6241	Commerce de gros de fournitures agricoles et de quincaillerie	282,0	14,2	106	15,6
2	1041	Beurrerie et fromagerie	248,9	12,6	14	2,0
3	6143	Commerce de gros des produits laitiers	230,9	11,6	4	0,6
4	1060	Fabrication d'aliments pour animaux	158,6	8,0	90	13,2
5	1012	Conditionnement de la volaille	148,5	7,5	4	0,6
6	1043	Laiterie	143,9	7,3	7	1,0
7	6120	Grossiste en marchandises diverses	113,3	5,7	1	0,2
8	1011	Abattage et conditionnement de la viande	104,2	5,3	5	0,7
9	1045	Fabrique de concentré de lait	103,2	5,2	4	0,6
10	6316	Épicerie-boucherie	87,2	4,4	60	8,8
11	6315	Épicerie	65,8	3,3	154	22,5
12	6730	Quincaillerie	55,1	2,8	141	20,6
13	6220	Grossiste en machines et matériel agricoles	41,8	2,1	34	4,9
14	1020	Industrie de la transformation du poisson	30,9	1,6	4	0,6
Sous-total			1 814,3	91,6	—	** —
Les 106 autres activités			167,2	8,4	—	—
Total			1 981,5	100,0	—	—

* Classification des activités économiques; SIC, pour l'équivalent dans la langue anglaise, de Standard Industrial Classification.

** Une coopérative peut être incluse dans plus d'un total de coopératives/activité, le cumulé de ces totaux ne prend donc aucune signification.

Source: Enquête du *Profil du mouvement coopératif au Québec* (1er avril 1978), OPDQ, MCCIF, CCQ.

Tableau 3

Nombre de coopératives (autres que financières) par secteur et par région administrative au 31 mars 1979

Secteur / Région administrative	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	Total
Coopératives agricoles	6	15	68	19	9	33	9	10	1	—	170
Coopératives d'aqueduc et d'égout	3	3	14	12	—	5	3	2	1	—	43
Coopératives d'artisanat	3	1	4	1	1	5	4	2	—	—	21
Coopératives de boulangerie	—	—	2	—	—	1	—	—	—	—	3
Coopératives de camionneurs	—	1	1	—	—	1	—	1	2	—	6
Coopératives de consommation (clubs exceptés)	34	23	49	5	8	15	3	8	3	—	148
Coopératives de consommation (clubs)	8	4	14	14	5	39	2	12	2	—	100
Coopératives de développement industriel	—	—	6	—	1	—	—	—	—	—	7
Coopératives d'économie familiale	1	1	2	2	1	5	1	1	—	—	14
Coopératives d'édition	—	1	1	—	—	7	—	—	—	—	9
Coopératives d'enseignement et de services connexes	—	—	3	1	2	6	—	—	—	—	12
Coopératives d'étudiants	2	2	8	2	2	19	—	2	—	—	37
Coopératives forestières	8	9	7	—	—	2	—	21	2	—	49
Coopératives funéraires	1	4	14	1	4	2	1	1	—	—	28
Coopératives de garage	—	1	3	—	1	3	—	—	—	—	8
Coopératives de garderies	—	1	2	1	—	4	1	—	—	—	9
Coopératives d'habitations	5	10	22	4	5	50	3	3	3	—	105
Coopératives d'immeubles et d'investissements	—	3	2	—	—	1	—	1	—	—	7
Coopératives inuit et amérindiennes	—	—	—	—	—	—	—	—	—	14	14
Coopératives de pêcheurs	8	—	1	—	—	1	—	—	2	—	12
Coopératives de producteurs de sucre d'érable	—	—	4	1	—	—	—	—	—	—	5
Coopératives de production et de travail	7	3	9	4	2	13	—	4	1	—	43
Coopératives de production et de travail (bleuets)	—	15	—	—	—	—	1	1	—	—	17
Coopératives de propriétaires de taxi	2	—	7	1	—	10	—	1	—	—	21
Coopératives de secours funéraires	—	—	7	—	—	—	—	—	—	—	7
Coopératives de secours médicaux	—	—	—	1	—	2	1	—	—	—	4
Coopératives de services divers	—	2	2	—	—	7	1	—	—	—	12
Coopératives de services récréatifs	1	7	4	3	—	9	—	2	2	—	28
Coopératives de téléphone	—	—	—	—	—	1	—	—	—	—	1
Coopératives de télévision (antenne communautaire)	2	1	1	1	—	—	—	—	1	—	6
Coopératives de transport maritime	1	—	2	—	—	1	—	—	—	—	4
Coopératives d'utilité publique	—	—	1	—	—	—	—	—	—	—	1
Coopératives de vacances	—	—	1	—	—	—	—	—	—	—	1
Total	**92**	**107**	**261**	**73**	**41**	**242**	**30**	**72**	**20**	**14**	**952**

Source: *Répertoire des coopératives du Québec*, ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières, décembre 1979.

Identification des régions administratives:

01 Bas St-Laurent, Gaspésie
Îles-de-la-Madeleine
02 Saguenay, Lac St-Jean
03 Québec
04 Trois-Rivières
05 Estrie

06 Montréal
07 Outaouais
08 Nord-Ouest
09 Côte-Nord
10 Nouveau-Québec

Le secteur financier

- La Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec[1] représente 10 fédérations régionales (présentement nommées unions régionales) et la Fédération des caisses d'économie du Québec: au total, 1 368 caisses d'épargne et de crédit se sont ainsi regroupées: près de 200 autres caisses d'épargne et de crédit se sont donné quatre fédérations.
- Trois sociétés de fiducie opèrent dans le mouvement coopératif.
- Onze sociétés d'assurance de personnes, de secours mutuel et d'assurance de dommages sont considérées comme coopératives.

1 Ce changement de nom de la Fédération de Québec des caisses populaires Desjardins a été adopté par la Loi 192 en décembre 1979.

Le secteur financier coopératif

caisses d'épargne et de crédit

- Fédération de Québec des caisses populaires Desjardins
- Fédération de Montréal des caisses Desjardins
- Fédération des caisses d'économie du Québec
- Ligue des caisses d'économie du Québec
- Fédération des caisses d'établissement du Québec
- Fédération des caisses d'entraide économique du Québec

sociétés de fiducie

- Fiducie du Québec
- Société nationale de fiducie
- Fiducie populaire

sociétés d'assurance de personnes

- Assurance-vie Desjardins
- Sauvegarde
- Artisans Coopvie
- Coopérants
- Mutuelle SSQ
- Entraide Assurance-vie
- Québécoise

sociétés d'assurance de dommages

- Société d'assurance des caisses populaires
- Sécurité, compagnie d'assurances générales du Canada
- Coopérants, compagnie d'assurances générales
- Fédération des mutuelles d'incendie

sociétés de financement industriel et commercial

- Société d'investissement Desjardins
- Crédit industriel Desjardins

2.1 Les intervenants coopératifs

Le secteur financier coopératif est composé d'un grand nombre d'institutions aux activités diverses et possédant chacune des caractéristiques propres. À l'instar des autres institutions financières, les institutions coopératives remplissent des fonctions de canalisation de l'épargne et de financement qu'elles exercent sur différents marchés. On distingue cinq grands groupes d'institutions financières coopératives:

— les caisses d'épargne et de crédit,
— les sociétés de fiducie,
— les sociétés d'assurances de personnes,
— les sociétés d'assurances de dommages,
— les sociétés de financement industriel et commercial.

Les caisses d'épargne et de crédit sont regroupées en six fédérations:
— la Fédération de Québec des caisses populaires Desjardins représentant dix unions régionales,
— la Fédération de Montréal des caisses Desjardins,
— la Fédération des caisses d'économie du Québec[1],
— la Ligue des caisses d'économie du Québec,
— la Fédération des caisses d'établissement du Québec,
— la Fédération des caisses d'entraide économique du Québec.

Trois sociétés de fiducie sont reliées au mouvement coopératif: la Fiducie du Québec (acquise en 1963 par le Mouvement des caisses populaires Desjardins) la Société nationale de fiducie (acquise en 1979 par les caisses d'entraide) et la Fiducie populaire (associée à la Fédération de Montréal des caisses Desjardins et enregistrée en 1978); ces deux dernières sociétés ne sont cependant pas considérées dans l'analyse qui suit, vu leur intégration récente au mouvement coopératif.

Cinq sociétés d'assurance-vie membres du Conseil de la coopération du Québec sont considérées comme coopératives:

1 La Fédération des caisses d'économie du Québec est membre de la Fédération de Québec des caisses populaires Desjardins. Cette dernière est devenue la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec.

— l'Assurance-vie Desjardins,
— La Sauvegarde,
— Les Artisans Coop-vie,
— Les Coopérants,
— La Mutuelle SSQ;

ainsi que deux sociétés de secours mutuel:
— L'Entraide Assurance-vie,
— La Québécoise.

Du côté des assurances de dommages, sont également considérées comme coopératives:

— La Société d'assurance des caisses populaires,
— La Sécurité, compagnie d'assurances générales du Canada,
— Les Coopérants, compagnie d'assurances générales,
— La Fédération des mutuelles d'incendie.

Enfin, font également partie des institutions financières coopératives, la Société d'investissement Desjardins (SID) et le Crédit industriel Desjardins (CID); ces deux sociétés, membres du Mouvement des caisses populaires Desjardins, sont orientées vers le financement industriel et commercial et sont considérées dans l'analyse des parts de marché des institutions coopératives.

2.1.1 Les caisses d'épargne et de crédit

Les caisses d'épargne et de crédit, au nombre de 1 556[1], représentent 48% de l'ensemble des établissements de dépôts et couvrent l'ensemble du territoire du Québec. En 1978, sur les 1 579 municipalités du Québec, 879 (55,6%) sont desservies[2] par au moins une caisse. Ces 879 municipalités regroupent 5,3 millions de personnes, soit 85,6% de la population du Québec. Si l'on fait exception des municipalités de moins de 1 000 habitants, 70% des municipalités du Québec sont desservies par une caisse d'épargne et de crédit.

Les caisses d'épargne et de crédit sont présentes dans plus de 500 municipalités québécoises où aucune autre institution financière n'offre de services.

Des différences d'implantation se manifestent clairement en comparant les caisses aux succursales bancaires. Ces dernières qui comptent aussi pour 48% des établissements de dépôts, ne sont installées que dans 24,4% des municipalités du Québec, en comparaison de 55,6% pour les caisses. Cependant, la population

1 Sauf indications contraires, les données sont de 1978.

2 Les municipalités desservies se définissent dans le sens restrictif où on y retrouve au moins une caisse d'épargne. Sens restrictif, car, en réalité, une caisse peut aussi desservir les municipalités ou paroisses limitrophes.

pouvant être desservie par ces deux types d'institutions est numériquement semblable: 5 millions pour les banques et 5,3 millions pour les caisses. Par ailleurs, alors que 51,7% des succursales bancaires sont établies dans des municipalités de 50 000 habitants et plus, 52% des caisses se retrouvent dans les municipalités de 5 000 habitants et moins.

Les banques et les caisses n'ont donc pas le même principe de localisation; les premières s'établissent selon le nombre d'habitants d'une municipalité, alors que les secondes s'établissent plutôt sur la base de la localisation des municipalités.

Entre 1972 et 1979, l'actif détenu par les caisses d'épargne et de crédit est passé de 3,7 $ milliards à 10,8 $ milliards, soit une progression annuelle moyenne de 29%. Ce sont les caisses d'entraide qui ont connu le plus fort taux de croissance annuel, soit 104,6%, suivies des caisses d'établissement (36,3%).

Cette croissance des actifs s'est accompagnée d'un net changement dans la composition des actifs détenus par les caisses.

La part des prêts hypothécaires passe de 33,6% de l'actif en 1972 à 48,4% au début de 1979, alors que les placements glissent de 20,2% à 7,8%. Pendant cette période, on s'aperçoit que les dépôts à vue* auprès des fédérations et unions régionales deviennent une alternative aux placements effectués par les caisses.

Par ailleurs, au chapitre des prêts, il s'est produit dans l'ensemble une légère diminution de la part des prêts accordés aux particuliers, au profit des prêts destinés aux entreprises commerciales et industrielles. Ce phénomène s'explique principalement du fait que les caisses d'entraide, qui maintiennent une forte proportion de prêts aux entreprises, ont connu une croissance remarquable durant la période 1972-1979. Les prêts aux coopératives représentaient tant en 1979 qu'en 1972, moins de 1% des prêts accordés par les caisses d'épargne et de crédit.

Une certaine stabilité caractérise les structures du passif* de l'ensemble des caisses; en effet, en 1972 comme au début de 1979, les dépôts constituent environ 82% du passif et le capital social environ 10%. On remarque une diminution dans les réserves; en 1972, les réserves constituent 3,7% du passif, alors qu'au début de 1979 elles ne représentent plus que 2,4%. Le changement le plus notoire dans la structure du passif survient dans les caisses d'entraide, dont les dépôts passent de 3,8% du passif en 1972 à 18,8% au début de 1979 et ce, proportionnellement à la chute du capital social.

Par ailleurs, la structure des dépôts montre un déplacement très net de l'épargne avec opérations au profit de l'épargne portant un taux d'intérêt plus attrayant (épargne stable, dépôts à terme).

---

* Voir le lexique en annexe.

Tableau 4

Structure de l'actif des caisses d'épargne et de crédit, par fédération

(millions de $ et %)

	Fédération de Québec		Fédération de Montréal		Fédération des caisses d'économie		Ligue des caisses d'économie		Fédération des caisses d'établissement		Fédération des caisses d'entraide		Total	
Au 31 décembre 1972		%		%		%		%		%		%		%
Encaisse et dépôts à vue	751,6	24,2	30,9	11,8	20,4	15,6	3,6	4,0	0,5	1,4	8,1	9,2	815,2	22,0
Placements	610,7	19,7	97,7	37,1	15,0	11,4	13,9	15,3	5,0	14,4	7,9	9,0	750,2	20,2
Prêts sur reconnaissance de dette	500,0	18,2	35,5	13,5	83,4	63,6	60,7	66,9	3,8	10,9	6,7	7,7	756,2	20,3
Prêts sur hypothèque	1 053,5	33,9	88,5	33,6	9,3	7,1	8,1	8,9	23,9	68,7	63,3	72,3	1 247,3	33,6
Autres actifs	124,4	4,0	10,6	4,0	3,0	2,3	4,4	4,9	1,6	4,6	1,6	1,8	144,8	3,9
Total	3 106,2	100,0	263,2	100,0	131,1	100,0	90,7	100,0	34,8	100,0	87,6	100,0	3 713,7	100,0
Au 31 décembre 1978		%		%		%		%		%		%		%
Encaisse et dépôts à vue	2 093,1	23,7	64,2	10,2	33,5	11,8	2,4	1,4	0,6	0,5	42,0	5,4	2 235,8	20,7
Placements	608,7	6,9	107,3	17,0	48,4	17,2	31,3	18,6	13,7	11,9	38,0	4,9	848,0	7,8
Prêts sur reconnaissance de dette	1 775,5	20,1	98,0	15,6	146,6	51,4	103,0	61,1	8,7	7,6	61,9	8,0	193,8	20,3
Prêts sur hypothèque	4 122,6	46,6	335,6	53,2	47,7	16,7	25,6	15,2	86,3	75,0	620,6	79,8	5 238,4	48,4
Autres actifs	239,3	2,7	25,5	4,0	8,3	2,9	6,2	3,7	5,7	5,0	14,9	1,9	229,7	2,8
Total	8 839,2	100,0	630,6	100,0	285,0	100,0	168,5	100,0	115,0	100,0	777,4	100,0	10 815,7	100,0

Sources: — Bureau de la statistique du Québec, Statistiques trimestrielles des caisses locales par fédération.
— Compilations du ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières, Service de la recherche.

Tableau 5

Structure du passif des caisses locales par fédération

(millions de $ et %)

	Fédération de Québec		Fédération de Montréal		Fédération des caisses d'économie		Ligue des caisses d'économie		Fédération des caisses d'établissement		Fédération des caisses d'entraide		Total	
Au 31 décembre 1972		%		%		%		%		%		%		%
Capital social	252,4	8,1	14,6	5,6	1,0	0,8	6,0	6,6	3,7	10,6	77,5	88,5	355,3	9,6
Dépôts	2 648,4	85,3	232,4	88,3	120,9	92,2	75,8	83,6	30,1	86,5	3,3	3,8	3 111,2	83,8
Réserves	123,8	4,0	8,5	3,2	2,1	1,6	2,3	2,5	0,6	1,7	1,2	1,3	138,5	3,7
Autres passifs	81,6	2,6	7,7	2,9	7,1	5,4	6,6	7,3	0,4	1,2	5,6	6,4	108,7	2,9
Total	3 106,2	100,0	263,2	100,0	131,1	100,0	90,7	100,0	34,8	100,0	87,6	100,0	3 713,7	100,0
Au 31 décembre 1978		%		%		%		%		%		%		%
Capital social	660,3	7,5	22,6	3,6	2,1	0,7	0,5	0,3	6,3	5,5	580,1	74,6	1 271,8	11,8
Dépôts	7 532,1	85,2	567,8	90,0	262,7	92,2	156,5	92,9	101,1	87,9	146,3	18,8	8 766,5	81,0
Réserves	230,7	2,6	17,5	2,8	4,6	1,6	2,6	1,5	1,5	1,3	5,4	0,7	262,2	2,4
Autres passifs	416,1	4,7	22,7	3,6	15,7	5,5	8,9	5,3	6,1	5,3	45,6	5,9	515,2	4,8
Total	8 839,2	100,0	630,6	100,0	285,1	100,0	168,5	100,0	115,0	100,0	777,4	100,0	10 815,7	100,0

Sources: — Bureau de la statistique du Québec, Statistiques trimestrielles des caisses d'épargne et de crédit.
— Compilations du ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières, Service de la recherche.

La quasi-totalité des caisses d'épargne et de crédit sont regroupées en fédérations selon la Loi des caisses d'épargne et de crédit. Celles-ci fournissent aux caisses différents services de soutien et assurent une certaine sécurité aux caisses affiliées en aidant celles qui sont en difficulté. En outre, les 1 237[1] caisses populaires Desjardins de la Fédération de Québec sont rassemblées dans dix unions régionales.

Les actifs* des fédérations et unions régionales sont passés de 821 $ millions à 2 572 $ millions entre 1972 et 1979 et sont constitués principalement de placements (notamment en obligations municipales et scolaires et en dépôts à terme). Leur passif* se compose à plus de 85% de dépôts à vue provenant principalement des caisses locales.

2.1.2 Les sociétés de fiducie

Au début de 1979, la Fiducie du Québec était la seule société de fiducie pouvant être considérée comme coopérative. Avec un actif[2] de 333 $ millions, elle se classe au quatrième rang des 19 compagnies de fiducie à charte québécoise. Par rapport à la somme des biens en régie[3], elle se classe au quatrième rang des compagnies à charte du Québec et au septième rang de l'ensemble des fiducies opérant au Québec. Il est à noter que, depuis 1972, les biens en régie ont augmenté à un taux annuel moyen de 33,6% par rapport à 9,2% pour l'actif.

Les champs d'actions de la Fiducie du Québec sont les services fiduciaires (qui comptent pour 50% de ses revenus nets), les services financiers et de placement et les services immobiliers.

Les dépôts perçus par la Fiducie du Québec ont crû à un rythme inférieur à ceux perçus par les autres sociétés de fiducie opérant au Québec. Par ailleurs, il importe de souligner que la totalité de ses fonds proviennent du Québec et sont constitués à 94,9% par la vente de certificats à terme. Pour l'ensemble des fiducies, 18% du passif-dépôts origine du Québec, composée à 70% de dépôts et certificats à terme et à 26,1% de dépôts et certificats à demande.

On sait que la Fiducie du Québec est membre du Mouvement des caisses populaires Desjardins et vise à offrir des services complémentaires aux services offerts par les caisses populaires.

---

1 En juin 1979, ce chiffre était de 1 253.

2 Fonds garanti et de la compagnie.

3 Fonds de succession, fiducies, agences.

* Voir le lexique en annexe.

Tableau 6

Croissance de l'actif des compagnies de fiducie
Fonds garanti
(millions de $ et %)

	1972	1978 (31 déc.)	Taux de croissance annuel moyen
Fiducie du Québec	239,4	332,9	6,5%
Les fiducies à caractère régional	572	1 275,3	20,5%
L'ensemble des fiducies opérant au Québec	6 412	18 318,3	30,9%

Source: Compilation du Service de la recherche, ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières.

L'actif de la Fiducie du Québec, section fonds garanti, a crû annuellement de 6,5% depuis 1972, comparativement à 20,5% pour les fiducies à caractère régional[1] et 31% pour l'ensemble des compagnies de fiducie.

Au début de 1979, les prêts hypothécaires et le placement en obligations dominent l'actif des compagnies de fiducie. Les prêts hypothécaires représentent 73,2% de l'actif de la Fiducie du Québec, 63,6% de l'actif des fiducies à caractère régional et 77,8% de l'actif de l'ensemble des compagnies de fiducie. Le placement en obligations représente 19,2% de l'actif de la Fiducie du Québec, 22,5% de l'actif des fiducies à caractère régional[1] et 7,5% de l'actif de l'ensemble des compagnies de fiducie. De plus, depuis 1972, toutes les compagnies de fiducie évoluent de concert vers une même tendance, soit une diminution du placement obligataire au profit d'un accroissement des prêts hypothécaires.

2.1.3 Les sociétés d'assurance

Les sociétés d'assurance-vie

Parmi les cinq sociétés d'assurance-vie identifiées comme coopératives, seule La Sauvegarde est une compagnie à capital-actions; les quatre autres sont des mutuelles*. Par ailleurs, La Sauvegarde et L'Assurance-vie Desjardins font partie du Mouvement des caisses populaires Desjardins.

1 On entend par institutions québécoises ou à caractère régional, les institutions réalisant leurs opérations en grande partie au Québec, dont le siège social est au Québec et qui ont une administration majoritairement francophone. Dans le cas des compagnies d'assurance-vie, ce sont les compagnies d'assurance-vie à charte du Québec ainsi que l'Alliance, Les Artisans, L'Assurance-vie Desjardins et La Sauvegarde.

* Voir le lexique en annexe.

Même si trois d'entre elles possèdent une charte canadienne, les sociétés d'assurance-vie coopératives font affaire principalement au Québec et leur degré d'ouverture sur le marché canadien (hors du Québec) est réduit.

L'actif* des compagnies d'assurance-vie coopératives a crû à un taux annuel moyen de 30,4% depuis 1972, ce qui est supérieur au taux de croissance de l'actif des compagnies québécoises ou à caractère régional[1], 21,6%, et au taux de croissance obtenu par l'ensemble des compagnies d'assurance-vie opérant au Québec, 16,7%.

Au début de 1979, l'actif consolidé des cinq compagnies d'assurance-vie coopératives s'élève à 878,6 $ millions et équivaut à 34,6% de l'actif consolidé des 26 compagnies d'assurance-vie à caractère régional.

Tableau 7

Croissance de l'actif des compagnies d'assurance-vie
(millions de $ et %)

	1972		1978 (31 déc.)		Taux de croissance annuel moyen
	$	%	$	%	
Les compagnies d'assurance-vie coopératives	311		878,6		30,4
(% par rapport au total)		1,4		2,0	
(% par rapport aux régionales)		28,1		34,6	
Les compagnies d'assurance-vie régionales	1 106		2 536,7		21,6
(% par rapport au total)		5,0		5,7	
Toutes les compagnies d'assurance-vie opérant au Québec	22 107		44 204,4		16,7
(%)		100,0		100,0	

Source: Rapport annuel du surintenant des assurances du Québec, 1972 et 1978, et compilation du Service de la recherche, ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières.

1 On entend par institutions québécoises ou à caractère régional, les institutions réalisant leurs opérations en grande partie au Québec, dont le siège social est au Québec et qui ont une administration majoritairement francophone. Dans le cas des compagnies d'assurance-vie, ce sont les compagnies d'assurance-vie à charte du Québec ainsi que l'Alliance, Les Artisans, L'Assurance-vie Desjardins et La Sauvegarde.

* Voir le lexique en annexe.

Les deux principaux postes de l'actif des compagnies d'assurance-vie coopératives sont le placement obligataire et les prêts hypothécaires, lesquels ont très peu varié depuis 1972 et représentent respectivement 37,5% et 33,7% de l'actif en 1977.

Comparativement aux compagnies d'assurance-vie à caractère régional, les compagnies d'assurance-vie coopératives mettent davantage l'accent sur le placement en actions; par ailleurs, plus de 80% de leurs polices d'assurance-vie en vigueur sont des polices collectives.

Les sociétés d'assurances générales

Les sociétés d'assurances générales coopératives font affaire exclusivement au Québec, à l'exception de La Sécurité dont 25% des opérations se font à l'extérieur du Québec. Depuis 1972, leurs actifs ont crû à un taux annuel moyen de 27,4% pour atteindre 134,8 $ millions au début de 1979.

Tableau 8

Croissance de l'actif des compagnies d'assurances générales (millions de $ et %)

	1972		1978 (31 déc.)		Taux de croissance annuel moyen
	$	%	$	%	
Les compagnies d'assurances générales coopératives	51		134,8		27,4
(% par rapport au total)		1,3		1,5	
(% par rapport aux régionales)		17,1		17,2	
Les compagnies d'assurance générale régionales	298		782,2		27,1
(% par rapport au total)		7,4		8,7	
Toutes les compagnies d'assurances générales opérant au Québec	4 041		8 976,1		20,4
(%)		100,0		100,0	

Source: Rapport annuel du surintendant des assurances du Québec, 1972 et 1978, et compilation du Service de la recherche, ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières.

La structure de l'actif des compagnies d'assurances générales est passablement différente de celle des compagnies d'assurance-vie. Dans le cas des compagnies d'assurances générales régionales, une part plus importante de l'actif (83,2%) se retrouve en obligations, en comptes à recevoir et en dépôts à court terme; les prêts hypothécaires sont négligeables.

En 1978, comparativement à l'ensemble des compagnies à caractère régional, les compagnies d'assurances générales coopératives consacrent une plus grande part de leur actif au placement obligataire, soit 55,7% contre 48,8%; en contrepartie, elles détiennent moins d'actions (soit 5,3% comparativement à 9,4%).

La Fédération des mutuelles d'incendie inc.

La Fédération des mutuelles d'incendie, fondée en 1956, regroupe, en 1978, 167 mutuelles affiliées qui oeuvrent dans le domaine des assurances générales. Étant donné leur taille restreinte, les mutuelles transfèrent 64% de leurs affaires à un réassureur, la Société mutuelle de réassurance du Québec, dont elles sont membres. Son actif se chiffre à 5,35 millions de dollars en 1977, alors qu'on évalue à 17 $ millions l'actif consolidé des mutuelles affiliées à la Fédération.

Au début de 1978, le montant des primes directes souscrites par les mutuelles affiliées à la Fédération s'élève à 9,5 $ millions. De ce montant, 6,5 $ millions ont été cédés en réassurance à la Société mutuelle de réassurance du Québec. De plus, le montant des primes souscrites directement par cette société s'élève à 2,2 $ millions.

Les sociétés de secours mutuel

Pour la période étudiée, la seule société de secours mutuel membre du Conseil de la coopération du Québec est l'Entraide Assurance-vie. Son actif a connu un taux de croissance de 24,9% entre 1972 à 1979, ce qui est largement supérieur au taux enregistré par les autres sociétés de secours mutuel. Son actif est de 6,6 $ millions, composé à 95% de prêts et de placements en obligations. Elle ne faisait aucun prêt hypothécaire ni sur certificat à cette époque.

Tableau 9

Croissance de l'actif des sociétés de secours mutuel (millions de $ et %)

	1972 $	1978 (31 déc) $	Taux de croissance annuel moyen %
L'Entraide Assurance-vie	2 646	6 598,6	24,9
Les sociétés à caractère régional	31 916	64 029	16,8
L'ensemble des sociétés opérant au Québec	499 805	1 010 116,7	17,0

Source: Compilation au Service de la recherche, ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières.

2.1.4 Vue d'ensemble

Tableau 10

Les caisses d'épargne et de crédit, juin 1979

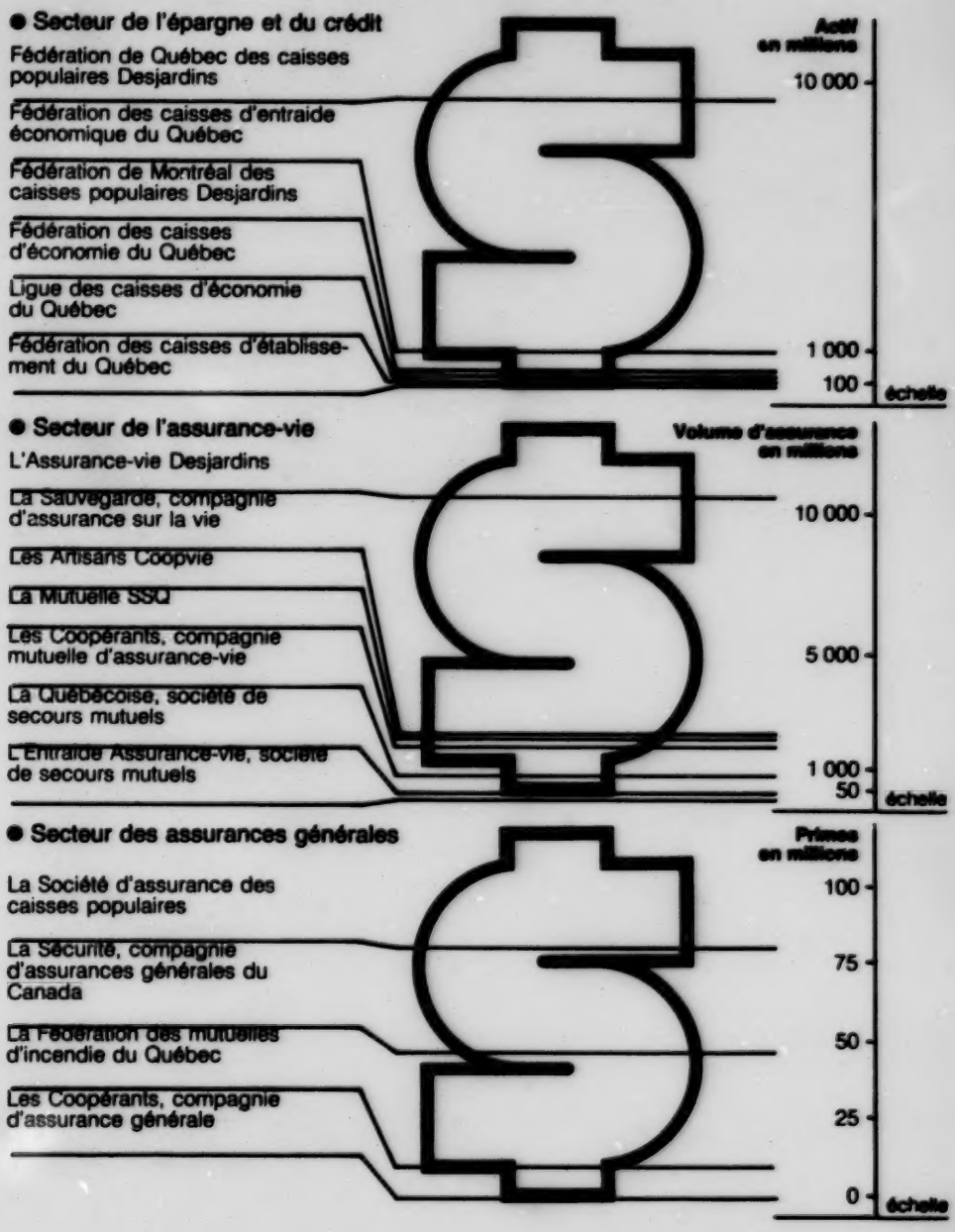
	Caisses	Sociétaires ('000)	Actifs* ('000 000 $)	Employés**
Fédération de Québec des caisses populaires Desjardins	1 253	3 869	9 699	15 900
Fédération de Montréal des caisses populaires Desjardins	35	242	686	855
Fédération des caisses d'économie du Québec	115	193	301	472
Ligue des caisses d'économie du Québec	85	106	180	209
Fédération des caisses d'établissement du Québec	13	87	122	475
Fédération des caisses d'entraide économique du Québec	66	333	1 020	1 659
Total	1 567	4 830	12 008	19 570

* Actifs des caisses locales seulement.

** Données datant du 31 décembre 1978.

Sources: Bureau de la statistique du Québec, Statistiques trimestrielles des caisses locales par fédération, 30 juin 1979.
Conseil de la coopération du Québec, *Rapport annuel 1978-1979.*

Poids relatif des composantes du secteur financier



Assurance-vie

L'Assurance-vie Desjardins	• assurés	4 000 000
	• vol. d'ass. en vigueur	11 265 000 000 $
	• actif	325 000 000 $
	• employés	676
Les Artisans Coopvie	• assurés	265 000
	• vol. d'ass. en vigueur	2 500 000 000 $
	• actif	198 000 000 $
	• employés	600
Les Coopérants, compagnie mutuelle d'assurance-vie	• assurés	212 000
	• vol. d'ass. en vigueur	1 100 000 000 $
	• actif	68 500 000 $
	• employés	100
L'Entraide Assurance-vie, société de secours mutuels	• assurés	39 000
	• vol. d'ass. en vigueur	70 700 000 $
	• actif	6 600 000 $
	• employés	3
La Mutuelle SSQ	• assurés	680 000
	• vol. d'ass. en vigueur	2 200 000 000 $
	• actif	71 000 000 $
	• employés	260
La Québécoise, société de secours mutuels	• assurés	86 500
	• vol. d'ass. en vigueur	136 000 000 $
	• actif	3 800 000 $
	• employés	21
La Sauvegarde, compagnie d'assurance sur la vie	• assurés	395 000
	• vol. d'ass. en vigueur	2 527 000 000 $
	• actif	215 000 000 $
	• employés	345

Assurances générales

Les Coopérants, compagnie d'assurances générales	• assurés	19 000
	• primes souscrites	4 600 000 $
	• actif	6 100 000 $
	• employés	32
La Fédération des mutuelles d'incendie du Québec	• sociétés	134
	• assurés	86 500
	• primes souscrites	15 100 000 $
	• actif	17 700 000 $
	• employés	250
La Sécurité, compagnie d'assurances générales du Canada	• assurés	135 000
	• primes souscrites	51 000 000 $
	• actif	42 200 000 $
	• employés	343
La Société d'assurance des caisses populaires	• assurés	371 700
	• primes souscrites	85 800 000
	• actif	84 000 000
	• employés	681

La fiducie du Québec

	• actif	360 000 000 $
	• valeurs des biens administrés	2 800 000 000 $
	• employés	612

Source: Conseil de la coopération du Québec, *Rapport annuel 1978-1979*.

2.2 La place des coopératives sur les marchés financiers

Les marchés de l'épargne

2.2.1 Le marché des dépôts

Les caisses d'épargne et de crédit, qui représentent près de la moitié des établissements de dépôts, détiennent, au début de 1979, 30,0% des 33 $ milliards déposés dans des institutions au Québec. La part détenue par les banques à charte est de 52,8%, celle de la Banque d'épargne 4,1%, des compagnies de fiducie 8,8% et des compagnies de prêts hypothécaires 4,0%[1].

Au niveau des fédérations, on note que la place occupée par la Fédération de Québec des caisses populaires Desjardins équivaut à 24% du marché, celle de la Fédération des caisses d'entraide 2,2%, la Fédération de Montréal 1,8%, la Fédération des caisses d'économie 0,8%, la Ligue des caisses d'économie 0,5% et la Fédération des caisses d'établissement 0,3%. Par rapport à l'ensemble des dépôts des particuliers, les caisses détiennent, en 1978, 58,1% du marché de l'épargne avec opération, 40,2% de l'épargne stable et 50,6% des dépôts à terme. Sur les marchés des régimes enregistrés d'épargne-retraite et d'épargne-logement, on évalue, en 1977, les parts des caisses d'épargne et de crédit à respectivement 12% et 38%.

Donc, les caisses locales jouent, de façon consolidée, un rôle très important dans la réception des dépôts au Québec. Mais l'indice le plus révélateur de l'importance de ce rôle tient compte de la présence québécoise sur ce marché.

2.2.2 Le marché de la fiducie

Sur la base des dépôts et certificats au fonds garanti, la part de marché de la Fiducie du Québec est évaluée à 11% du total de tels fonds administrés par les compagnies de fiducie du Québec. Cette part était de 17,9% en 1972. Quoique de moindre importance, on observe aussi une baisse dans la place occupée par les compagnies régionales de fiducie puisque leur part est passée de 44% à 38,8% de 1972 à 1978.

Plusieurs facteurs peuvent expliquer ces deux constatations. On retiendra, dans le cas des compagnies régionales de fiducie, la concurrence de plus en plus vive au Québec entre ce genre d'institutions par suite de l'arrivée sur ce marché de 15 compagnies depuis 1965 dont deux seulement sont liées de près à des intérêts québécois. Dans le cas de la Fiducie du Québec, il faut ajouter que ce

1 L'exclusion du capital social des dépôts ramène la part des caisses à 27,5% et augmente d'autant la part des autres institutions.

ralentissement fait suite à une croissance très rapide dans ses premières années d'opération et que des ajustements ont été nécessaires à cause de l'importance des dépôts à terme et de leur concentration dans certaines échéances.

En plus des fonds garantis, les compagnies de fiducie offrent des services fiduciaires, des services d'épargne par l'intermédiaire de fonds de placement et des services de courtage immobilier. Sauf pour le courtage immobilier où la Fiducie du Québec se situe au cinquième rang des compagnies de fiducie sur la base de la valeur totale des transactions en 1977, on ne peut quantifier la place occupée sur ces marchés.

2.2.3 Le marché de l'assurance de personnes

Ce marché comprend l'assurance-vie, les rentes et l'assurance accident-maladie.

Au début de 1979, la part de marché des cinq sociétés coopératives est évaluée à 15% de l'ensemble des primes directes souscrites au Québec, en assurance de personnes, soit 278 $ millions. Cette part se compose comme suit: 15,4% du marché de l'assurance-vie, 12,1% de celui des rentes et 17,9% de l'assurance-maladie. Du côté de l'assurance-vie collective et des rentes collectives, leur part de marché est de 37,7% et 11,1%.

Grâce à des taux de croissance plus élevés que l'ensemble des autres compagnies d'assurance, leur part s'est accrue régulièrement depuis 1972 sur tous les marchés y compris sur celui des rentes collectives, bien que sur ce marché leur part demeure relativement faible.

2.2.4 Le marché de l'assurance de dommages

En 1978, les primes souscrites au Québec par les trois sociétés coopératives s'élèvent à 120 $ millions et représentent 8,5% des primes totales souscrites en assurances de dommages. Leurs diverses parts du marché de l'assurance de dommages se détaillent comme suit: 8,3% en assurance automobile, 8% en assurance biens, 12,3% en garantie de cautionnement, 2,2% en garantie contre le détournement et 11,9% en assurance responsabilité.

Les marchés du crédit

2.2.5 Le financement du secteur public québécois

Les placements et, en particulier, les placements en obligations émises par le secteur public, c'est-à-dire par le gouvernement du Québec et garanties par lui, par municipalités et les commissions scolaires, constituent une activité résiduelle pour les caisses d'épargne et de crédit dont le premier objectif est de prêter aux membres.

On évalue quand même à 10,7% de la dette obligataire émise en dollar canadien par le secteur public, le stock d'obligations détenues par les caisses d'épargne et de crédit en 1978. Cette part était de 15,5% en 1972.

Cette tendance à la baisse peut s'observer autant pour les obligations émises par le gouvernement du Québec et garanties par lui que pour les obligations émises par les municipalités et commissions scolaires. Notons toutefois que les caisses demeurent les plus importants détenteurs privés de telles obligations et que leur rôle est mesuré non pas par rapport à l'encours de ces titres émis sur le marché canadien, mais par rapport à l'encours détenu par le secteur privé.

2.2.6 Le marché des prêts hypothécaires

À l'inverse du scénario suivi pour le financement du secteur public québécois, les caisses d'épargne et de crédit ont considérablement renforcé leur présence sur le marché des prêts hypothécaires depuis 1972 et demeurent les plus importants prêteurs en 1978. En effet, celles-ci accordent 27,3% des prêts sur hypothèque consentis au Québec en 1978, par rapport à 18,8% en 1972.

Sur le marché des prêts hypothécaires à l'habitation, elles se situent toujours au premier rang, leur part de marché étant passée de 20,9% à 28,1% en 1978; alors que sur le marché des prêts hypothécaires commerciaux et industriels, leur part est passée de 10% à 23,5% au cours de cette même période. Elles se rapprochent ainsi, sérieusement, des compagnies d'assurance-vie, au premier rang, dont la part de marché a régressé de 1972 à 1978, passant de 50,1% à 29,5%.

La Fédération de Québec détient encore, en 1978, la majorité de l'encours des prêts hypothécaires des caisses, soit 78% (84,6% en 1972), alors que la Fédération des caisses d'entraide la distance de plus en plus, pour ce qui est de l'encours détenu en prêts hypothécaires commerciaux et industriels, soit 72% en 1978 en regard de 47,9% en 1972.

2.2.7 Le marché du crédit à la consommation

En 1978, comme en 1975, les banques à charte dominent le marché du crédit à la consommation: de plus, leur part de marché a progressé au cours de cette période passant de 50,1% à 56,3%. Les caisses se situent toujours au second rang, leur part de marché ayant aussi augmenté, quoique moins rapidement, passant de 23,2% à 25,1%. Quant aux sociétés de financement des ventes et de prêts aux consommateurs, leur part a baissé de 18,5% à 11,5% au cours de cette même période.

Les caisses de la Fédération de Québec qui ne détenaient que 17,6% du marché du crédit à la consommation en 1975 en possèdent maintenant 20%.

Il s'ensuit donc que la Fédération de Québec, qui comptait pour 74,1% du total de l'encours des prêts personnels de toutes les fédérations, en détient maintenant près de 80%.

2.2.8 Le financement des entreprises

Les caisses d'épargne et de crédit financent les entreprises surtout en leur accordant des prêts sur hypothèque ou sur reconnaissance de dette à des individus en affaire. En 1978, l'encours de ces prêts accordés aux entreprises et aux commerces s'élève à 1 019 $ millions (dont 183 $ millions aux agriculteurs) alors qu'il n'était que de 272 $ millions en 1972. La Fédération des caisses accapare plus de 50% de ce marché.

Au financement d'entreprises par les caisses, il faut ajouter la participation de deux organismes du mouvement Desjardins. La Société d'investissement Desjardins (SID), 127 $ millions d'actif en 1978, qui a des participations dans le capital-actions de certaines entreprises, et le Crédit industriel Desjardins qui, pour sa part, possède en 1978 un actif de 65 $ millions composé de prêts aux petites et moyennes entreprises.

2.3 Perspectives, contraintes et potentiel de développement

2.3.1 Les caisses d'épargne et de crédit

A) Le marché de l'épargne

Sur le marché de l'épargne, on doit distinguer entre épargne avec opération et épargne pure et simple (épargne stable, dépôts à terme et différents plans d'épargne offerts par les caisses, en plus du capital social dans certains cas).

L'épargne avec opération constitue pour les quatre fédérations qui offrent ce service leur participation au système des paiements. Pour trois d'entre elles, ce service est encore une source de fonds importante, mais rapidement décroissante avec les années. De 1972 à 1978, la part des sommes dues aux membres sous cette forme est passée de 55% à 33% pour la Fédération de Québec, de 36% à 22% pour la Fédération de Montréal et de 83% à 18% pour la Fédération des caisses d'économie. Sur la base de ce qui prévaut dans les autres provinces et dans les banques à charte, on peut prévoir la continuation de cette tendance au moins jusqu'à des niveaux de 20% pour la Fédération de Québec et à moins de 20% pour les autres fédérations. D'autre part, c'est la présence de ce service qui a suscité le développement de l'informatique au sein des institutions de dépôts et c'est à ce service que finiront par se greffer toutes les innovations reliées au développement du système des paiements. Les développements introduits jusqu'ici par les institu-

tions de dépôts ne semblent pas constituer un facteur important d'attrait pour la clientèle mais on peut prévoir qu'ils le deviendront à moyen terme dans les milieux fortement urbanisés. Le soutien de la concurrence dans ce domaine pourrait poser certaines contraintes et appeler des solutions particulières pour au moins trois des quatre fédérations étant donné leur dimension.

Du côté de l'épargne pure et simple, les services offerts et leurs réseaux de distribution (opération au comptoir vs démarcheurs) varient suivant les fédérations. On note pour l'ensemble des caisses, l'expansion phénoménale de ce type d'épargne et rien ne laisse croire à un ralentissement de cette tendance. L'inflation et un plus grand intérêt des membres pour le rendement de leur épargne ne sont pas étrangers à ce phénomène. Les privilèges fiscaux consentis aux fins d'épargne-retraite, d'épargne-logement et bientôt, d'épargne-actions jouent également, quoique dans une moindre mesure.

Cette croissance entraîne cependant une augmentation des coûts et la recherche d'un rendement plus élevé dans l'utilisation des actifs. Il est probable, mais cela reste à démontrer, qu'elle influence et continuera d'influencer, la capacité des caisses de maintenir au moins une stabilité du rapport réserve générale/passif-dépôt.

Signalons que les caisses d'épargne et de crédit, à l'instar des coopératives des autres secteurs d'activités ont des revendications en ce qui concerne le régime d'«épargne-actions». La compatibilité de ce programme avec la nature même de l'entreprise coopérative leur paraît essentielle et apte à stimuler leur croissance, en raison de ses effets sur la capitalisation et les réserves. Elles considèrent également que la détention de dépôts gouvernementaux leur permettrait d'élargir leurs champs d'actions dans l'ensemble du secteur financier. D'autre part, elles estiment que leur rôle dans le financement des entreprises pourrait s'accroître sensiblement si certains pouvoirs supplémentaires en matière de prêt leur étaient accordés et si la philosophie d'intervention gouvernementale dans le domaine de l'aide financière aux entreprises favorisait davantage le recours au marché du crédit (en renforçant le principe de la garantie de prêt ou de la subvention des coûts d'intérêt).

B) Le marché du crédit à la consommation

Les caisses progressent moins vite que les banques sur ce marché au Québec. Une bonne partie de la croissance connue par les banques est liée à l'utilisation progressive des cartes de crédit. La performance future des caisses sur ce marché sera donc, en partie, fonction du succès des banques dans ce domaine et de la décision que prendront les caisses relativement aux cartes de crédit.

C) Le marché des prêts hypothécaires

La concurrence ira croissante sur ce marché, particulièrement dans le domaine de l'habitation. Elle pourrait provenir surtout du secteur bancaire avec l'adoption d'une nouvelle loi sur les banques, enlevant le plafond actuel au total des prêts hypothécaires qu'elles peuvent consentir, tout en diminuant les exigences en matière de réserves à maintenir.

D'autre part, dans une perspective à long terme, la croissance de la demande de prêts aux fins de construction résidentielle, particulièrement unifamiliale, est appelée à ralentir si l'on fait abstraction de tout nouveau programme de stimulation de nature fiscale ou autre. On remarque que les caisses sont théoriquement plus exposées à un tel ralentissement que les autres prêteurs hypothécaires, surtout les banques et les compagnies de fiducie, étant donné leur plus forte concentration en milieu rural et semi-urbain.

D) Le financement du secteur public

L'activité «placement» est résiduelle chez les caisses d'épargne et de crédit et son importance est surtout dictée par des considérations de liquidité*. Or, les normes ont été modifiées au cours de la période 1972-1978, principalement à la Fédération de Québec des caisses populaires Desjardins où l'on a abaissé le niveau des liquidités* à maintenir et modifié les placements admissibles. Il importe de souligner que cette fédération détient 80,6% des placements effectués par le secteur des caisses. De plus, la création de la Caisse centrale Desjardins du Québec pourrait permettre une nouvelle baisse dans le niveau des liquidités souhaitables et surtout occasionner une plus grande orientation des fonds vers le marché monétaire officiel. En conséquence, on peut prévoir que le rôle du secteur des caisses d'épargne et de crédit dans le financement du secteur public continuera de diminuer ou se stabilisera à moins que l'on ne développe un moyen, pour le secteur public, de recourir à cette masse de fonds à court terme.

En conclusion, on peut prévoir que les caisses connaîtront une croissance continue sur le marché de l'épargne, principalement l'épargne stable et à terme. L'utilisation de ces sommes au financement du secteur public pourrait continuer à diminuer, tandis que le rôle des caisses dans le financement de l'habitation croîtrait moins rapidement que dans le passé.

2.3.2 Les sociétés de fiducie

Ces institutions pourraient continuer d'être influencées dans l'avenir, par le niveau élevé des taux d'intérêt ce qui aurait pour conséquence de réduire leur marge bénéficiaire dans leurs fonctions d'intermédiaire financier. Étant donné leur forte implication sur le marché des prêts hypothécaires résidentiels, ces compagnies

* Voir le lexique en annexe.

seront possiblement affectées par tout ralentissement de la demande et par tout accroissement de la concurrence de la part des banques à charte sur le marché des dépôts à terme de plus d'un an si l'actuel projet de loi sur les banques est adopté.

Du côté des activités fiduciaires, les hausses de productivité sont difficiles et la rentabilité continuera d'être affectée par le recours nécessaire à un personnel nombreux et spécialisé.

2.3.3 Le secteur des assurances

A) L'assurance de personnes

On a déjà fait remarquer la croissance spectaculaire de ces institutions sur les marchés de l'assurance-vie collective et de l'assurance accident-maladie de même que la faiblesse relative de leur rôle sur celui des rentes collectives. Cette faiblesse, en apparence anodine, est cependant regrettable, étant donné les effets de ce genre d'activité, sur la constitution d'actifs; les primes souscrites en assurance-vie et en assurance-accident-maladie collectives sont dans une plus grande mesure affectées par les frais d'administration et les paiements de sinistres.

D'autre part, l'assurance-vie collective est un marché très concurrentiel et étant donné la performance atteinte en 1978 (38% des primes directes souscrites), la croissance future dans ce domaine sera en partie fonction d'innovations (l'Assurance populaire Desjardins et l'assurance collective destinée aux membres d'associations professionnelles lancée par Les Coopérants et cinq autres compagnies en sont des exemples).

Cependant, une forte expansion dans l'assurance de personnes, en particulier dans l'assurance collective, pourrait augmenter les besoins de réassurance ou de capitalisation*. Les coopératives ont très peu recours à la réassurance et pourraient profiter de ce moyen pour renforcer leur présence sur le marché.

B) L'assurance de dommages

Les assureurs du milieu coopératif souscrivent la majorité de leurs primes sur les marchés de l'assurance automobile et des assurances biens et dans une moindre mesure, en assurance responsabilité et en garanties de cautionnement ou contre le détournement.

Le marché de l'assurance automobile a changé d'aspect depuis le transfert des assurances de dommages corporels à la Régie de l'assurance-automobile et l'implantation d'un régime d'indemnisation directe. L'utilisation du constat à l'amiable, ainsi que d'autres innovations visant surtout à limiter la progression

* Voir le lexique en annexe.

des coûts, pourraient continuer de modifier l'aspect de ce marché. Les perspectives offertes aux assureurs coopératifs sont naturellement dépendantes de ce qui précède. Ils ne devraient cependant pas en être affectés outre mesure puisque depuis l'instauration du régime gouvernemental d'assurance des dommages corporels, ils ont augmenté de 7% à 8,3% leur part du marché de l'assurance automobile durant l'année 1978.

Sur le marché des assurances biens et autres assurances dommages, les conditions sont plus difficiles, notamment dans le domaine du risque commercial, et les perspectives d'avenir sont moins prometteuses.

Dans le domaine de la réassurance, on note que les assureurs coopératifs cèdent une part moins élevée de leurs primes brutes souscrites que par les années passées, soit 34,9%, mais ce pourcentage est plus élevé que celui des compagnies à charte du Québec, soit 29,8%. On note d'ailleurs à ce sujet, l'importance des activités canadiennes de réassurance qui originent du Québec et les possibilités qu'offre ce champ d'activités. Dans cette optique, la création d'une caisse centrale de réassurance québécoise ou l'instauration d'un programme visant à inciter les compagnies à se réassurer en partie au Québec serait peut-être des solutions à envisager.

La Fédération des mutuelles d'incendie

Les 156 mutuelles affiliées à la Fédération des mutuelles d'incendie pratiquent des affaires d'assurances de dommages, mais elles n'offrent pas d'assurance couvrant les catastrophes. Ces mutuelles fonctionnent sur une base régionale et sont donc limitées à leur territoire respectif. Aussi, la limite des affaires qu'une mutuelle peut faire dans une ville est fixée à 15%[1]. De plus, leur plein de conservation* est faible, ce qui implique qu'une forte proportion (64%) de leurs affaires est confiée à un réassureur. Les mutuelles se sont donc donné une société de réassurance par la création en 1975 de la Société mutuelle de réassurance du Québec.

En outre, la formulation actuelle du billet de souscription* implique que ce sont les membres qui doivent fournir la garantie. Il y aurait peut-être lieu de songer à ce que ce soit la Fédération qui puisse étendre la garantie ce qui, combinée aux fusions déjà en cours depuis 1974, à l'augmentation du plein de conservation, à la possibilité de faire affaire à 50% en milieu urbain ou semi-urbain et à un management plus dynamique, contribuerait à améliorer la performance des mutuelles* dans les années à venir et leur permettrait de prendre la place qui leur revient sur le marché de l'assurance de dommages au Québec. En effet, en ce moment, leur

1 Déjà certaines recommandations, incluses dans le projet de règlement modifiant le règlement général en application de la Loi sur les assurances (1974, ch. 70), modifient le pourcentage d'affaires qui peuvent être faites en milieu urbain et le maximum du plein de conservation autorisé.

* Voir le lexique en annexe.

part de marché se situe à moins de 1%, alors qu'en Europe les mutuelles occupent une part beaucoup plus importante du marché de l'assurance de dommages (entre 15% et 20%).

Soulignons enfin que la part du marché global de l'assurance détenue par l'ensemble des sociétés d'assurance coopératives demeure malgré tout relativement modeste. Les assureurs coopératifs déplorent le fait que leurs cadres légaux leur limitent l'accès à des domaines d'activités ou d'autres institutions financières occupent une place de plus en plus grande, pendant que leur domaine d'activités exclusif a tendance à diminuer. Les rentes viagères*, qui étaient traditionnellement du domaine exclusif des compagnies d'assurance, sont maintenant accessibles à d'autres institutions financières. Par ailleurs, des domaines nouveaux d'épargne populaire, tel l'épargne-logement, demeurent inaccessibles aux entreprises d'assurance.

Les assureurs coopératifs ont identifié certaines mesures aptes à stimuler la croissance des sociétés d'assurance coopératives, comme de l'ensemble des sociétés d'assurance régionales, et à accroître leur place dans l'économie québécoise: mise en application d'une politique d'achat des organismes gouvernementaux et para-gouvernementaux en matière d'assurance, incitation des entreprises étrangères à recourir aux services d'assureurs québécois, concertation des efforts des divers partenaires en vue d'intensifier le rôle des sociétés d'assurance dans le financement des entreprises, collaboration des assureurs dans la mise en place de programmes d'assurance sociale.

2.3.4 Le cadre juridique

Plus d'une quinzaine de lois encadrent ou affectent les activités des coopératives du secteur financier. Citons parmi les principales: le Code civil, la Loi sur les caisses d'épargne et de crédit, la Loi sur les assurances, la Loi sur les sociétés de fidéicommis, la Loi sur les caisses d'entraide économique, la Loi sur les caisses d'établissement, la Loi sur l'assurance-dépôt et la Loi sur l'impôt.

Plusieurs de ces lois ont été modifiées ou révisées récemment[1] et d'autres le seront à plus ou moins long terme. Parmi les projets actuels, on note un projet de loi concernant les corporations de fonds de sécurité et un projet visant à modifier le règlement général en application de la Loi sur les assurances.

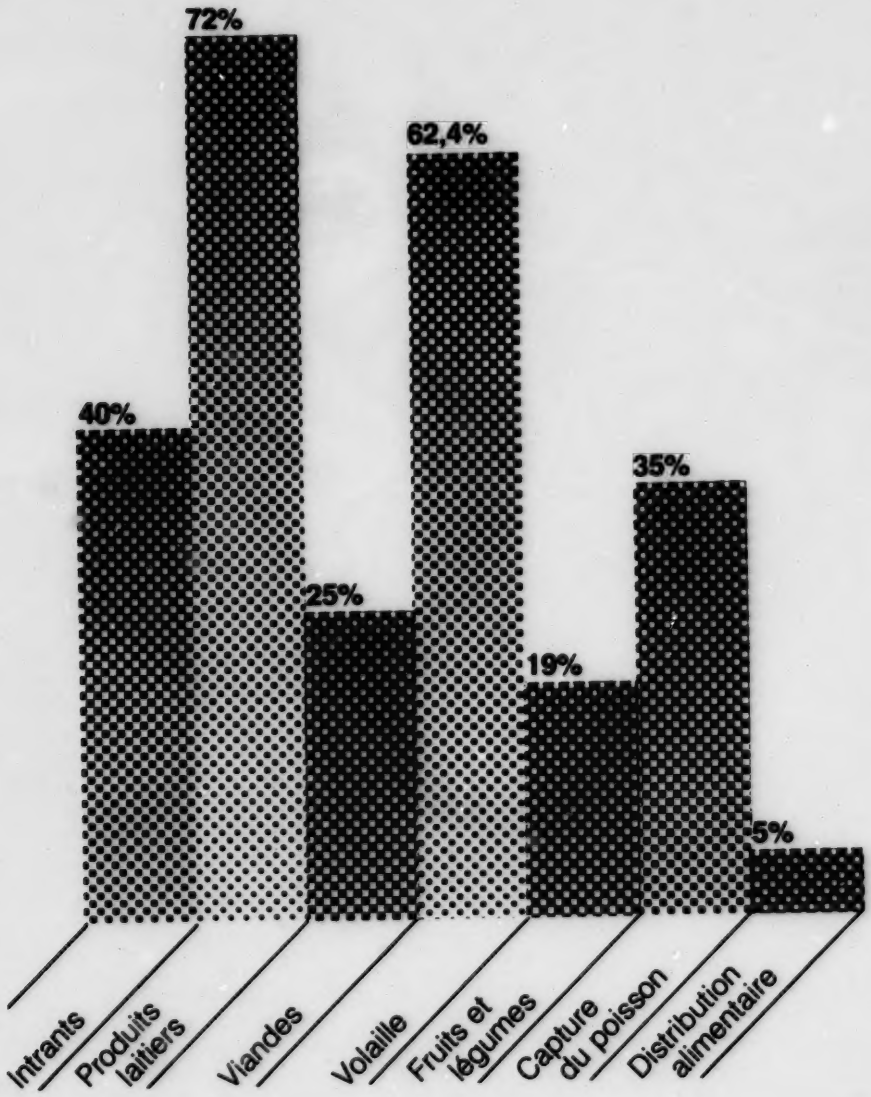
1 Entre autres, la Loi sur les caisses d'épargne et de crédit modifiée par la Loi 46 et la Loi sur l'impôt par la Loi sur les régimes d'épargne-actions.

Chapitre 3

Le secteur de l'agriculture et de l'alimentation

- La production alimentaire: les coopératives agricoles et de pêche maritime
- La distribution: les coopératives de consommation, les clubs alimentaires, les coopératives d'aliments naturels; les coopératives inuit et amérindiennes

Part de la coopération agro-alimentaire
dans le marché québécois



Le secteur de l'agriculture et de l'alimentation

Le secteur agro-alimentaire comprend de nombreux intervenants coopératifs qui se distinguent tant par leurs objectifs et leurs champs d'activités que par leur membership et leurs intérêts. Étant donné les spécificités et les différences que présentent les entreprises coopératives dont les intérêts sont centrés sur les producteurs de denrées et celles dont les préoccupations sont orientées vers les consommateurs, l'analyse du secteur agro-alimentaire abordera distinctement les activités dites de «production» et la distribution. Ceci se justifie d'autant plus que le mode de développement des entreprises dans ces deux branches d'activité n'est pas le même et que les intervenants coopératifs dans chacune de ces branches n'ont pratiquement pas débordé dans l'autre. En effet, les entreprises coopératives de distribution n'ont pas encore pénétré les secteurs de production de biens alimentaires et celles oeuvrant dans les branches «productives» n'ont qu'un contrôle limité sur certains aspects de la distribution de leurs produits.

Dans le volet «production», nous traiterons des coopératives agricoles, fédérées ou non, et des coopératives de pêcheurs.

Les coopératives de consommation, les clubs alimentaires, les coopératives d'aliments naturels et les coopératives inuit et amérindiennes sont, pour leur part, présentées sous la rubrique «distribution».

3.1 La production alimentaire

Les coopératives dites de production alimentaire sont les entreprises engagées dans la production de denrées, dans l'approvisionnement des producteurs en intrants*, dans la transformation et dans la mise en marché des produits alimentaires. Ce secteur de la coopération est l'un des plus importants et des mieux développés. Le nombre de membres, l'actif et le chiffre d'affaires des différents intervenants en témoignent.

* Voir le lexique en annexe.

Dans les pages qui suivent, il sera essentiellement question de coopératives de producteurs, à savoir:

— les coopératives agricoles affiliées à la Coopérative fédérée de Québec et les Producteurs de sucre d'érable;

— les coopératives agricoles non regroupées;

— les coopératives de pêcheurs affiliées ou non à Pêcheurs unis du Québec.

3.1.1 La situation des intervenants

3.1.1.1 Les coopératives agricoles

Les agriculteurs du Québec ont compris depuis longtemps l'importance du rôle joué par les divers intervenants du secteur agro-alimentaire dans l'agriculture.

C'est pourquoi, ils se sont donné des coopératives susceptibles d'établir des relations efficaces avec le marché et, en même temps, capables d'assurer l'approvisionnement normal des fermes.

Les coopératives agricoles occupent une place importante dans l'agro-économie. Ainsi, leur chiffre d'affaires a atteint, à la fin de 1978, 1,75 $ milliard, dont 728 $ millions proviennent de la Coopérative fédérée de Québec et 1 $ milliard des 169 coopératives locales. On estime qu'il s'élèvera à 2 $ milliards en 1979.

En outre, l'actif de l'ensemble des coopératives est de 518 $ millions et l'avoir des membres représente 187 $ millions. Enfin, les coopératives comptent 49 648[1] membres et emploient quelque 9 000 personnes.

Il est intéressant de voir que les activités des coopératives s'exercent tant en amont qu'en aval de l'agriculture.

— Les activités en amont

L'approvisionnement des agriculteurs en intrants contribue à 25% de la valeur de l'ensemble des activités agro-alimentaires au Québec.

Les coopératives détiennent environ 40% de ce marché. En effet, environ le tiers des activités des coopératives agricoles concerne directement l'approvisionnement des fermes en biens et services divers. Il s'agit principalement de l'achat des grains de provende, de la fabrication des moulées et des engrais chimiques, du commerce et de la réparation de la machinerie agricole, ainsi que de la distribution des produits pétroliers et des autres fournitures nécessaires à la ferme (exemple: la

1 Ce chiffre comporte un certain degré de dédoublement, puisque des agriculteurs peuvent être membres de plus d'une coopérative. On estime à environ 35 000 le nombre réel de membres.

quincaillerie, les matériaux de construction, etc.). La participation des coopératives à ces diverses activités se présente comme suit.

Les grains et moulées

Les grains produits au Québec sont en très grande partie destinés à l'alimentation animale. Le volume actuel de la production ne représente toutefois qu'environ 30% des besoins des fermes québécoises. L'industrie animale est donc largement dépendante des producteurs de l'Ouest pour son approvisionnement en grains de provende.

La Coopérative fédérée de Québec se situe parmi les principaux courtiers en grains. Par son réseau de coopératives affiliées, elle dispose d'un marché important qui l'amène à manipuler environ le tiers des grains en provenance de l'Ouest.

L'utilisation du séchage artificiel est par ailleurs relativement récente au Québec. Ce procédé est principalement réservé ici au maïs-grain. On y a donc eu de plus en plus recours, au fur et à mesure que cette culture a connu de l'expansion. Jusqu'à maintenant, la dispersion de la production a favorisé la multiplication de petits centres de séchage et d'entreposage permettant de répondre aux besoins des marchés locaux.

Les coopératives détiennent sept centres de séchage dont les plus importants sont situés à Napierville, à Bon-Conseil et à Sainte-Rosalie, au coeur de la principale région productrice de maïs au Québec. Ces centres fournissent environ le tiers de la production de grains par séchage artificiel.

Enfin, en 1977, il y avait au Québec 198 meuneries[1] qui employaient 2 974 personnes. Les achats des fermes en aliments du bétail, pour la même année, s'élevaient à 319,8 $ millions. Actuellement, la valeur des livraisons accuse une tendance à la hausse, même si le nombre d'entreprises tend, de son côté, à décroître d'une façon assez marquée, ce qui signifie que les entreprises grossissent de façon régulière et importante.

Les meuneries opérées par les coopératives agricoles forment un ensemble dynamique qui répond à environ 33% des besoins des fermes à cet égard.

Cette évaluation globale de la situation qui prévaut dans le domaine des grains et des moulées a été effectuée par les responsables des coopératives agricoles. Elle concorde avec les statistiques qui indiquent, qu'en 1975, les coopératives oeuvrant dans ce secteur possédaient 34,6% des établissements, fournissaient 35,4% des emplois, participaient à 32,4% des expéditions et contribuaient à 33% de la valeur ajoutée par les entreprises de fabrication des aliments pour animaux.

1 Selon Statistique Canada, le nombre de meuneries serait de 198. Le chiffre 311, tiré de André Harbec, *L'approvisionnement des céréales fourragères en regard de la capacité d'entreposage de l'industrie meunière québécoise*, 1977, nous apparaît plus réaliste puisqu'il tient compte des entreprises de petite taille et de celles pour qui la préparation des moulées ne constitue pas l'activité principale. Les autres données se rapportant aux meuneries (emplois, salaires, etc.) proviennent de Statistique Canada.

Les engrais chimiques

Il s'est vendu au Québec, en 1976, près de 425 000 tonnes courtes d'engrais chimiques simples et composés. Cinq ou six entreprises puissantes luttaient avec acharnement pour conserver la part du marché qu'elles avaient acquise dans ce domaine. Les entreprises centrales effectuaient et effectuent encore leurs ventes à partir de centres de distribution et de mélange qui sont localisés en différents endroits du Québec.

Les coopératives agricoles opèrent 25 centres de mélange et de distribution. Répartis à travers le Québec, la plupart de ces centres sont administrés directement par la Coopérative fédérée; des coopératives qui lui sont affiliées en administrent quelques autres.

À ce chapitre, les coopératives agricoles contrôleraient environ 30% du volume des substances fertilisantes et des engrais composés vendus au Québec.

La machinerie agricole

La valeur totale des ventes d'instruments et d'outillage agricoles s'est considérablement accrue durant les dix dernières années au Québec. En 1977, elle atteignait 183,3 $ millions qui se répartissaient comme suit: 154,5 $ millions pour les ventes de machines et d'instruments aratoires, et 28,8 $ millions pour les pièces de rechange.

Le chiffre d'affaires des coopératives agricoles dans ce secteur représentait 27,5% des ventes totales effectuées au Québec. Les ventes de la Coopérative fédérée ne sont cependant pas incluses dans ce calcul. Comme elle transige directement avec des clients spéciaux et qu'elle opère des petits centres de distribution dans des régions non organisées, la part du marché détenue par les coopératives serait plus importante que ne le laisse croire le pourcentage mentionné ci-dessus. Une évaluation basée sur les informations reçues de diverses sources permet de situer la part des coopératives aux environs de 30% du marché.

Les autres produits d'utilité professionnelle

En plus des intrants précédents, les coopératives agricoles mettent à la disposition des producteurs un éventail important de produits et de fournitures utilisés dans les fermes, tels que les produits pétroliers, la quincaillerie et les matériaux de construction.

Le marché relatif à l'approvisionnement des fermes en produits et fournitures de ce type se situait, en 1976, aux environs de 400 $ millions. Le chiffre d'affaires des coopératives agricoles, pour la même année, était de 254,4 $ millions.

— Les activités en aval

L'industrie agro-alimentaire se situe au premier rang des industries manufacturières québécoises du point de vue de la valeur des livraisons. Elle se subdivise en plusieurs secteurs, situés en aval de la production agricole proprement dite, qui pourraient tous être importants pour l'agriculture québécoise. Cependant, quatre d'entre eux contribuent davantage au développement et à la diversification des activités des fermes; il s'agit des secteurs des produits laitiers, des viandes, de la volaille et des fruits et légumes.

En 1977, la valeur des expéditions de ces quatre secteurs s'élevait à 2,4 $ milliards, soit 49% des 4,9 $ milliards de l'industrie des aliments et boissons.

C'est justement à l'intérieur de ces quatre secteurs que se sont le plus manifestées les coopératives agricoles jusqu'à maintenant.

Les produits laitiers

Le secteur laitier est le plus développé et le mieux équipé de tous les secteurs liés à la transformation des produits agricoles au Québec. En 1977, il comptait 116 établissements incluant les usines de pasteurisation et les usines de transformation. Ces établissements recevaient 6,4 milliards de livres de lait et expédiaient des produits transformés pour une valeur de 1,2 $ milliard. En 1975, 33% des usines effectuaient pour 5 $ millions et plus de livraisons et contrôlaient 86% de la valeur des expéditions qui atteignaient alors le montant de 1 $ milliard.

Les coopératives ont joué un rôle déterminant dans le réseau industriel laitier du Québec. Dès le début des années 1950, elles ont entrepris le regroupement des nombreuses fabriques de beurre et de fromage qui existaient alors. Les buts qu'elles poursuivaient consistaient à unifier l'action du mouvement, à consolider ses structures et à mettre à la disposition des centres de décision suffisamment de ressources pour former un ensemble dynamique capable de se tenir à l'avant-garde du progrès.

Le défi que s'étaient alors lancé les coopératives est en grande partie relevé, car la part du marché qu'elles occupent, dans les domaines de la transformation des produits laitiers et le conditionnement du lait de consommation, augmente continuellement. Actuellement, les coopératives accaparent plus de 80% du marché du lait de transformation et 40% du marché du lait de consommation. Les coopératives reçoivent par ailleurs environ 72% des livraisons totales de lait effectuées par les fermes aux fabriques et aux usines de pasteurisation.

En outre, trois des 15 coopératives dont le chiffre d'affaires a dépassé les 10 $ millions en 1977, exercent presqu'exclusivement des activités relatives à la transformation du lait et des produits laitiers: la Coopérative agricole de Granby, la Coopérative agricole du Bas-Saint-Laurent et la Coopérative laitière du sud du Québec.

Les viandes

L'industrie de l'abattage et du conditionnement de la viande comptait au Québec, en 1977, 111 établissements qui se partagaient inégalement une valeur de 836,7 $ millions en marchandises livrées.

En 1976, selon les données du Bureau de la statistique du Québec, 32% des entreprises étaient responsables de 86,1% des expéditions totales, chacune d'elles ayant un chiffre d'affaires de 5 $ millions et plus.

La part du mouvement coopératif est demeurée plus modeste dans l'industrie des viandes que dans celle des produits laitiers. Au cours de son histoire. des périodes de forte expansion ont été suivies de reculs marqués qui, à diverses reprises, ont remis en cause l'orientation de l'activité coopérative dans ce domaine. Entre autre, l'échec du mouvement d'expansion entrepris par la Fédérée, au cours des années 1950, a laissé les coopératives agricoles avec quelques usines qui, en 1978, pouvaient au maximum transformer et mettre en marché 25% de la production québécoise annuelle totale de gros bétail. Les résultats des années récentes semblent cependant laisser croire que les entreprises coopératives du Québec sont déterminées à s'inscrire, d'une façon significative et définitive, dans l'industrie nord-américaine des viandes.

L'abattage et le conditionnement de la volaille

En 1977, on comptait au Québec 21 établissements d'abattage et de conditionnement de la volaille. Ces entreprises fournissaient de l'emploi à 2 890 personnes; 2 549 d'entre elles étaient affectées directement à la production. La valeur des expéditions de propre fabrication s'élevait à 206,1 $ millions, alors que la valeur ajoutée atteignait 45,7 $ millions, soit respectivement 80 855 $ et 17 929 $ par employé à la production.

Selon les statistiques de 1975, 10 entreprises (soit 43,5% de l'ensemble des entreprises) avaient un chiffre d'affaires de 5 $ millions et plus, contrôlaient 85,9% de la valeur des expéditions et contribuaient à la valeur ajoutée dans une proportion de 87,9%.

On peut dire que les coopératives ont mis du temps à consolider leur position dans ce domaine, mais avec l'achat de la compagnie Quebec Poultry (maintenant Bexel) par la Coopérative fédérée, elles sont devenues de loin le groupe le plus important d'entreprises québécoises dans le domaine de l'abattage et de la mise en marché de la volaille.

En 1975, les coopératives ne contrôlaient que 33,8% de la valeur des expéditions de ce secteur. L'acquisition de la compagnie Quebec Poultry, qui était très présente dans les étapes de première et de deuxième transformation, a fait passer, des compagnies aux coopératives, près de 30% du total des activités effec-

tuées dans ce secteur, permettant aux coopératives d'atteindre 62,4% de la commercialisation des oiseaux produits au Québec.

Les fruits et légumes

En 1977, on comptait 54 établissements affectés au conditionnement et à la conservation des fruits et des légumes, soit 11 de moins qu'en 1974, ce qui représente une diminution de 16,9%. Avec des expéditions atteignant une valeur de 153,4 $ millions, ce secteur se classe au dernier rang des quatre secteurs alimentaires les plus directement liés au développement de l'agriculture québécoise. Il est cependant un important générateur d'emplois, car pour une même valeur de marchandises expédiées, il requiert beaucoup plus de travailleurs affectés à la production que les autres secteurs mentionnés.

L'industrie des fruits et légumes est largement contrôlée par les entreprises à capital-actions. Le rôle joué par les coopératives est plutôt faible dans ce domaine. La Coopérative fédérée de Québec, pour sa part, rapportait dans son bilan de l'année 1976 un chiffre d'affaires s'élevant à 3 $ millions pour la mise en marché des produits horticoles. Globalement, on évalue à 19% la part du marché détenue par les coopératives dans l'industrie des fruits et légumes.

Par ailleurs, il existe une vingtaine de coopératives de production agro-alimentaire qui ne sont pas affiliées à la Coopérative fédérée de Québec. En général, elles sont engagées dans des activités pour lesquelles la Fédérée est peu ou pas organisée; ce sont, par exemple, l'amélioration des terres, l'abattage du lapin, la commercialisation et la mise en marché des produits horticoles. Il arrive cependant qu'elles se trouvent en concurrence avec les coopératives affiliées: c'est le cas, notamment, pour le marché avicole.

Les coopératives de producteurs de sucre et de sirop d'érable font également partie de cette catégorie. Bien que les registres mentionnent l'existence de quatre coopératives, une seule est effectivement en opération: les Producteurs de sucre d'érable du Québec.

Cette coopérative regroupe quelque 4 250 membres, soit environ la moitié des exploitants d'érablière québécois, provenant d'une cinquantaine de comtés du Québec. C'est avant tout un organisme de commercialisation. Ses services d'entreposage et de transformation ne font qu'assurer l'approvisionnement et l'efficacité de ses réseaux de distribution.

Elle met en marché de 45 à 50% du sirop en baril produit au Québec, ce qui représente de 30 à 35% de la récolte mondiale. Ses produits sont offerts sous deux marques de commerce: «Citadelle» et «Camp». Elle effectue 15% de ses ventes au Québec et 15% dans les autres provinces canadiennes; le reste de la production est écoulé sur des marchés d'exportation, dont 60% aux États-Unis.

3.1.1.2 Les coopératives de pêcheurs

La progression dynamique des coopératives a fait des pêches le secteur le plus intégré du mouvement coopératif québécois. Cette intégration a été réalisée en groupant toute l'infrastructure autour de la fédération des coopératives de pêcheurs, Pêcheurs unis du Québec, à l'intérieur de laquelle chaque coopérative conserve son autonomie. Cette formule a permis aux pêcheurs d'effectuer le rattrapage nécessaire pour faire face à la concurrence et, de ce fait, de s'assurer une place importante sur le marché.

Pêcheurs unis du Québec se situe au quatrième rang des sociétés de pêche et de transformation au Canada et se classe bonne première au Québec. Les actifs de cette fédération atteignent 23 $ millions. Elle regroupe 11 des 15 coopératives de pêcheurs et environ 1 000 des quelque 3 000 pêcheurs professionnels du Québec.

— Les activités en amont

Les membres des Pêcheurs unis du Québec sont collectivement propriétaires, depuis 1966, d'un chantier maritime qui construit et répare tous les types de bateaux de pêche (de 40 à 100 pieds). En plus, une gamme de services essentiels à la profession est disponible, à des prix raisonnables, dans différents bassins de concentration de pêcheurs membres.

La pêche

La fédération des Pêcheurs unis du Québec possède et exploite, en 1979, au nom de ses onze coopératives locales et/ou régionales affiliées qui sont ses membres, deux usines de poisson salé et séché (Saint-Maurice et Cloridorme), cinq usines de poisson surgelé (Rivière-au-Renard, Newport, Rivière-au-Tonnere, Cap-aux-Meules et Havre-Aubert), une conserverie (Havre-aux-Maisons) et trois moulins à farine de poisson (Rivière-au-Renard, Newport et Étang-du-Nord) en plus de louer à un producteur associé de Grande-Rivière une petite usine de poisson salé et séché et d'opérer occasionnellement deux fumoirs à hareng aux Îles-de-la-Madeleine.

Dans les rapports annuels de la fédération des Pêcheurs unis, on trouve des données relatives au volume des captures livrées aux usines qu'elle possède. Étant donné que ces usines s'approvisionnent presque uniquement auprès des pêcheurs membres de la fédération, le volume de captures qui leur est livré est un très bon indice de la participation du secteur coopératif à l'activité de la pêche.

Dans l'ensemble, les pêcheurs des coopératives affiliées ont fourni 34,3% du volume total des captures effectuées au Québec. Selon l'espèce, ce sont la morue, le sébaste et la plie qui constituent, comme dans l'ensemble du Québec, les principales captures. En 1977, ces trois espèces représentaient, en volume,

78,7% des captures totales effectuées par les pêcheurs membres de la fédération, contre 67,5% pour l'ensemble des pêcheurs québécois.

— Les activités en aval

Le Québec comptait 30 établissements de transformation du poisson en 1977. Ce nombre ne comprend pas toutefois les unités de production opérant sans salariés. Ces établissements ont employé, en 1977, l'équivalent de 1 246 personnes/année et les salaires qu'ils ont versés se sont élevés à 13 $ millions, ce qui équivaut à un salaire moyen de 10 408 $.

Pêcheurs unis contrôle environ le tiers des établissements et emploie 56% de la main-d'oeuvre de ce secteur, soit 700 personnes/année. Les usines de Pêcheurs unis traitent toutes les espèces de poissons, de crustacés et de mollusques. Leurs produits sont offerts à l'état frais, surgelé, salé, séché, fumé et en conserve. En toutre, la Société Madeli-pêche inc., affiliée à Pêcheurs unis, possède deux usines aux Îles-de-la-Madeleine, l'une à Cap-aux-Meules et l'autre à Havre-Aubert. Ces deux usines ont traité, en 1978, environ 14 millions de livres de produits de la pêche.

Du côté de la mise en marché, Pêcheurs unis possède deux usines de distribution en gros, l'une à Montréal et l'autre à Québec, ainsi que six poissonneries assurant la vente au détail. En plus de vendre les produits de ses usines, Pêcheurs unis a conclu des ententes de commercialisation avec des producteurs de la Gaspésie; cette fédération effectue aussi la vente de toutes la production de Madeli-pêche inc. La fédération commercialise ainsi près de 65% de la production québécoise.

En 1978, les ventes de Pêcheurs unis se sont chiffrées à 40,4 $ millions comparativement à 32,2 $ millions en 1977.

Occupant une place prépondérante sur le marché québécois, la fédération détient en outre 40% de la valeur des exportations québécoises de produits de la pêche. Environ 70% de ses exportations sont dirigées vers les États-Unis, le reste étant absorbé par des pays européens et africains.

Une coopérative non affiliée, la coopérative de Gros-Cap, est importante. Elle possède une usine qui peut employer jusqu'à 80 personnes pendant la saison de la pêche et produit de la pâte de homard, de la morue salée, du maquereau salé, du hareng frais et du homard en conserve.

Avec un chiffre de ventes d'environ 1 $ million en 1977, elle contribuait à 3% des ventes totales des coopératives québécoises de pêcheurs.

3.1.2 Perspectives, contraintes et potentiel de développement

3.1.2.1 Les coopératives agricoles

Quoique les coopératives agricoles occupent une place importante dans l'agro-économie québécoise, elles n'en connaissent pas moins de nombreuses difficultés qui freinent leur développement.

On peut dégager deux principales sources de problèmes: d'une part, les lois qui encadrent l'action des coopératives ne sont pas toujours appropriées à leur contexte particulier et, d'autre part, l'organisation actuelle des coopératives les empêche quelquefois de faire face à certaines conditions du marché.

D'abord, un partage des responsabilités

Les producteurs agricoles se sont donné de puissants moyens d'action pour la commercialisation de leurs produits: les coopératives agricoles et les plans conjoints de mise en marché. Les lignes de partage des responsabilités et des champs d'activité n'ont pas toujours été clairement déterminées. Les producteurs offrent, de ce fait, un front divisé à leurs concurrents québécois et aux producteurs des autres provinces. Dans ces conditions, il est peut-être difficile pour les coopératives de planifier leurs opérations de mise en marché.

L'interprétation des lois ne contribue pas toujours à clarifier la situation. Il faut surtout remarquer que ce sont les producteurs agricoles qui sont les premiers responsables du partage des responsabilités entre les plans conjoints et les coopératives agricoles, organismes qui peuvent appliquer, par ailleurs, des moyens d'action complémentaires dans les opérations de commercialisation.

On trouve également, dans le mouvement coopératif agricole, un certain nombre de coopératives affiliées à plus d'une fédération. Il s'agit en fait de coopératives agricoles qui effectuent, pour le bénéfice de leurs membres, certaines activités d'approvisionnement en biens de consommation. À ce titre, elles sont à la fois membres de la Coopérative fédérée et de la Fédération des magasins Co-op. Un amendement apporté à la Loi sur les associations coopératives en mai 1979 permettant à une société coopérative agricole de devenir une association coopérative, moyennant certaines conditions, corrigera à moyen terme cette duplication.

Enfin, certaines lois ne facilitent pas l'accès des coopératives aux sources de financement. Ainsi, la Loi des sociétés coopératives agricoles, qui régit bon nombre des coopératives de ce secteur stipule que les emprunts contractés par les sociétés coopératives agricoles ne doivent jamais excéder un montant équivalent à quatre fois la somme des parts souscrites et du fonds de réserve. Cette disposition s'est révélée être un obstacle pour les coopératives qui connaissent une expansion accélérée.

En vertu des règlements de la Société québécoise d'initiatives agro-alimentaires (SOQUIA), les coopératives agricoles ne sont pas admissibles au programme de prêts accordés par cet organisme gouvernemental. En effet, SOQUIA doit participer au capital-actions d'une entreprise pour lui consentir un prêt. Or, la formule coopérative veut que seuls les membres détiennent le capital de contrôle. Les coopératives agricoles ne pourront jamais bénéficier des services de financement de SOQUIA à moins que des arrangements techniques, des modifications réglementaires ou législatives ne soient apportées aux structures et aux modes de fonctionnement de SOQUIA et des coopératives agricoles.

Les coopératives sont également dans l'impossibilité de profiter des avantages de la Loi de l'épargne-actions. Seuls les titres non rachetables donnent droit aux avantages fiscaux prévus dans le régime d'épargne-actions. Les coopératives pourraient difficilement respecter une telle condition puisque les titres qu'elles émettent ne peuvent être transférés d'une personne à une autre.

Ainsi, peu de choix s'offrent aux coopératives qui tentent de maintenir ou d'accroître leur rythme de croissance: elles doivent, pour la plupart, contracter des emprunts à long terme. Il importe de souligner, à ce moment-ci, que le Mouvement des caisses populaires Desjardins accorde aux coopératives agricoles 72% des prêts consentis à des coopératives. D'ailleurs, le Mouvement Desjardins a déjà manifesté son intérêt en vue de jouer un rôle de premier plan dans l'évolution de l'agro-alimentaire soit en contribuant à des intégrations verticales ou horizontales, soit en fournissant des investissements substantiels pour la fabrication de produits nouveaux.

L'organisation des coopératives

La faiblesse qui caractérise le plus l'organisation des coopératives agricoles est leur présence insuffisante dans des activités qui engendrent une haute valeur ajoutée*, comme dans les produits de deuxième transformation. Les concurrents des coopératives agricoles sont d'ailleurs fortement intégrés dans ce type d'activités.

Ainsi, dans le secteur de la transformation des viandes et de la volaille, les coopératives se concentrent essentiellement dans l'abattage et le conditionnement pour la consommation de viandes fraîches. Par contre, leur présence est nettement déficitaire dans la transformation secondaire: charcuteries, conserves, mets surgelés, etc. L'exploration d'une telle avenue pourrait faire découvrir aux coopératives un moyen de déjouer la concurrence très dure qui s'exerce dans ces secteurs.

Pour percer dans le secteur des fruits et légumes, les entreprises doivent créer des produits nouveaux ou adopter des modes de présentation plus commodes. Actuellement, les coopératives ne possèdent pas d'usines leur permettant de s'engager en ce sens. Cependant, en acquérant de telles installations, elles pourraient

* Voir le lexique en annexe.

atteindre un marché aussi dynamique que les légumes surgelés sur lequel peu ou pas de producteurs québécois se sont manifestés jusqu'à maintenant.

Enfin, il importe que les coopératives agricoles se donnent une structure commerciale spécialement affectée à la prospection et au développement des marchés étrangers. Jusqu'à maintenant, pas plus d'une dizaine de coopératives sont engagées dans l'exportation des produits alimentaires. Celles-ci ont dû s'occuper elles-mêmes d'organiser leurs ventes en utilisant les services gouvernementaux ou des courtiers pour établir des contacts.

Une approche concertée des coopératives pour développer davantage les marchés d'exportation élargirait le nombre de coopératives participantes et permettrait surtout d'écouler, sur les marchés étrangers, les produits pour lesquels le Québec est fortement excédentaire tels les produits laitiers et la volaille.

Quel que soit le secteur agro-alimentaire observé, il est évident que le développement des coopératives agricoles passe par une intégration verticale vers une deuxième transformation. Pour ce faire, il sera nécessaire que les coopératives de chaque secteur s'engagent dans des domaines connexes à leurs activités habituelles afin de bien couvrir toute la chaîne agro-alimentaire. La non-mobilité des ressources, qui laisserait des vides dans cette chaîne, ne pourrait permettre au mouvement coopératif agricole d'optimiser ses revenus et de bien maîtriser les mécanismes de ce vaste complexe.

Dans ce contexte, plusieurs observateurs perçoivent la Coopérative fédérée de Québec comme la plus apte à assurer le leadership étant donné l'expérience qu'elle a déjà acquise en la matière.

Dans l'ensemble, la situation des coopératives non fédérées n'est pas différente de celle des coopératives fédérées. Leur isolement peut cependant compliquer la situation.

Les coopératives de producteurs de sucre d'érable, pour leur part, connaissent des difficultés spécifiques en matière d'approvisionnement et de législation, notamment avec la Loi des marchés agricoles. L'approvisionnement des producteurs en sirop d'érable varie énormément d'une année à l'autre. Les coopératives doivent donc se constituer des stocks-tampons au cours des années d'abondance, ce qui leur permet de régulariser les ventes annuelles. Comme ces stocks sont financés exclusivement par la coopérative, les membres doivent supporter tout le poids de la régularisation du marché et de la stabilisation des prix.

En somme, le développement des coopératives non fédérées, comme celui des coopératives fédérées, est la responsabilité première des membres et ne peut se réaliser que par des actions concertées entre les partenaires qui sont les différents agents de la chaîne agro-alimentaire.

3.1.2.2 Les coopératives de pêcheurs

Certaines contraintes subies par les coopératives de pêcheurs sont inhérentes à l'activité même de la pêche au Québec. Ainsi, le caractère saisonnier des pêches déteint sur les activités des usines de transformation qui, à leur tour, conditionnent la disponibilité des produits de la mer sur le marché.

En outre, le contexte québécois n'a pas été, jusqu'ici, très favorable au développement des pêches. Côté culturel, le poisson et les fruits de mer comptent pour peu dans nos traditions culinaires. Côté géographique, les territoires de pêche sont très éloignés des grands centres. De plus, l'éparpillement de la population sur le territoire québécois, à l'extérieur des quelques grandes villes, complique énormément l'organisation d'un réseau de distribution qui ne peut qu'être très coûteux. La nature extrêmement périssable des denrées n'améliore pas la situation.

La «stratégie quinquennale d'allocation des ressources pour les pêches maritimes au Québec», élaborée par la Direction générale des pêches maritimes du ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec, devrait contribuer à aplanir une partie des difficultés rencontrées par les coopératives de pêcheurs. Elle sera appliquée à compter de 1980 et a reçu un accueil plutôt favorable de la part des responsables de coopératives.

Les principaux objectifs visés par le plan quinquennal sont:

— l'amélioration des conditions et du niveau de vie des populations vivant des pêches maritimes et des communautés auxquelles elles se rattachent;

— la conservation et la saine gestion des ressources marines;

— la rationalisation des opérations relatives à la pêche et, notamment, la diversification des prises de façon à prolonger la saison de la pêche et l'utilisation des équipements de transformation;

— l'intégration de la production à la consommation québécoise.

Enfin, le rythme d'expansion très rapide qu'a connu Pêcheurs unis du Québec a considérablement déstabilisé la structure financière de cette fédération. Celle-ci repose en fait principalement sur des emprunts à court terme.

Pour raffermir sa structure financière, la Fédération tentera d'augmenter la part du capital social souscrit par les membres dans les coopératives. Elle compte également émettre, notamment à l'intention des institutions financières coopératives, des parts privilégiées. Il semble néanmoins que Pêcheurs unis devra bénéficier d'une intervention gouvernementale pour consolider sa position.

3.2 La distribution

Le second volet du secteur alimentaire concerne les entreprises coopératives oeuvrant dans la distribution. Cette branche compte de nombreux intervenants qui, tout en partageant le même idéal et les mêmes raisons d'être, ont adopté des modes d'organisation distincts et poursuivent un type de développement différent. Ces intervenants sont:

— les coopératives de consommateurs regroupées au sein de la Fédération des magasins Co-op (incluant certains clubs alimentaires);

— les clubs alimentaires et les coopératives d'aliments naturels non regroupés en fédération;

— les coopératives inuit et amérindiennes regroupées dans la Fédération des coopératives du Nouveau-Québec.

3.2.1 La situation des intervenants

Les dépenses alimentaires des ménages québécois totalisaient, en 1978, 6,5 $ milliards, ce qui représentait plus de 20% du revenu disponible. Les entreprises coopératives de distribution accaparent 4,5% de ce marché sur lequel la concurrence est vive.

La croissance de la consommation alimentaire au Québec est relativement faible (taux annuel moyen de moins de 1% en dollars constants) et le marché, qui progressera au même rythme que les revenus, devrait approcher 10 $ milliards en 1985. Cependant, l'évolution des structures internes du marché retient l'attention. En effet, la part du marché occupé par les chaînes de distribution et les regroupements d'épiciers indépendants n'a cessé de croître au cours des deux dernières décennies et ce phénomène d'intégration verticale entre le commerce de gros et le commerce de détail marque profondément le secteur de la distribution alimentaire.

En fait, la distribution alimentaire est caractérisée aujourd'hui par la présence d'un bloc de cinq intermédiaires qui contrôlent plus de 60% du marché des épiceries et des épiceries-boucheries au Québec et environ 86% dans les régions métropolitaines. Ces distributeurs ont acquis une position stratégique et une influence majeure tant sur l'ensemble du commerce de détail que sur la fabrication des produits alimentaires: ils constituent à toutes fins pratiques le seul canal de distribution pour un grand nombre de fabricants, d'autant plus que leur croissance a fait diminuer l'importance relative du commerce de gros. La situation des entreprises coopératives de distribution ne peut être analysée sans référence à ce contexte.

Le réseau des coopératives de consommation au Québec est composé d'environ 300 entreprises opérant soit un magasin Co-op, un Cooprix, un club alimentaire ou un magasin d'aliments naturels et qui sont la propriété de plus de 120 000 ménages membres. La Fédération des magasins Co-op regroupe 207 coopératives membres et ses fonctions sont principalement d'agir comme grossiste pour les coopératives locales et de leur fournir des services techniques, d'information et de gestion. Les coopératives de consommation se sont surtout développées dans les centres semi-urbains et ruraux et ce n'est que depuis les années 1970 qu'elles ont entrepris une pénétration des marchés urbains.

Dans la région montréalaise, les coopératives n'occupent que 1,2% du marché; leurs ventes sont de 30 $ millions sur le marché potentiel de 2,5 $ milliards. Hors de la région montréalaise, les ventes effectuées par les coopératives de consommation représentent 9,6% du marché; dans la région de Québec, les coopératives détiennent 5,1% du marché. Par contre, dans l'Est du Québec, les coopératives contrôlent environ 20% du marché, taux qui se compare avantageusement à celui de pays avancés sur le plan coopératif.

Depuis 1968, 141 nouvelles coopératives de consommation se sont formées, dans un contexte marqué par l'inflation, la concertation des distributeurs et la montée du *consumerism**. Cette période a vu naître des clubs alimentaires et des coopératives d'alimentation naturelle, mais aussi la transformation de certains magasins Co-op et l'implantation de coopératives régionales de consommateurs utilisant le concept des magasins Cooprix, mis au point par la Fédération des magasins Co-op.

Les Cooprix sont des unités de vente à grande surface (25 000 pi²) orientées vers la protection du consommateur par les prix, l'information et l'innovation au niveau de la présentation des produits et services. Cette stratégie de différenciation, adoptée par les coopératives et leur fédération, est l'instrument privilégié pour la pénétration des marchés urbains dominés par les chaînes et dont les coopératives étaient quasi absentes.

Parallèlement, la formule de la coopérative régionale de consommateurs est une stratégie de développement visant à faciliter l'implantation de nouvelles unités de vente coopératives en associant, dans un projet d'entreprise, les consommateurs du milieu, la Fédération des magasins Co-op et les institutions financières coopératives. L'apport de chacun des partenaires permet, en facilitant la constitution d'un capital de démarrage, d'accélérer le rythme de développement des coopératives.

La Fédération des magasins Co-op et de ses coopératives affiliées totalisaient des ventes de l'ordre de 285 $ millions en 1979. Il est à souligner que les coopératives de consommation ne s'approvisionnent pas de façon exclusive auprès de la fédération; une part variable de leur approvisionnement est effectuée auprès

* Voir le lexique en annexe.

des grossistes locaux. Par ailleurs, de façon à accroître son volume d'achats et améliorer ses services, la Fédération a développé un service de ventes en gros aux hôtels, restaurants et institutions.

Les clubs alimentaires, au nombre de 106 (dont plus de 40 sont affiliés à la Fédération des magasins Co-op), constituent un mode d'application particulier de la formule coopérative. Ils opèrent sur le principe du prix coûtant. L'accent est mis surtout sur le développement personnel du membre et sur son engagement dans le fonctionnement de l'entreprise. En effet, une bonne part des activités de ce type de coopératives s'appuie sur la contribution bénévole des membres (comptabilité, inventaire, présentation de la marchandise, etc.). Leur taille est donc nécessairement restreinte (en moyenne, ils regroupent de 100 à 200 ménages, pour un total de 12 500 membres) et leur poids, en terme économique, limité; leur chiffre d'affaires global se situe aux environs de 24 $ millions.

Les coopératives d'alimentation naturelle opèrent selon les mêmes principes que les clubs, à savoir qu'ils privilégient la multiplication de petites unités autonomes où le nombre restreint de membres favorise une plus grande participation individuelle. Au nombre de 26, elles disposent de trois entrepôts d'envergure régionale et totalisent des ventes dépassant 1 $ million annuellement. Leur trait distinctif réside dans leur option idéologique en faveur d'une alimentation différente.

Dans la distribution, le mouvement coopératif comprend, en plus des 225 coopératives et clubs de consommation, 14 coopératives inuit et amérindiennes réparties sur les territoires de la baie de James et du Nouveau-Québec. Apparues depuis 1959, ces coopératives sont implantées dans les communautés cries et inuit et rejoignent 1 250 familles sur 1 930, (soit 65%). Dans les 14 villages où il y a une coopérative, 53,7% des adultes en sont membres.

Au cours de la dernière année financière, le chiffre d'affaires global de ces 14 coopératives autochtones a dépassé les 10,5 $ millions. De façon globale, nous constatons que 73,5% de ce chiffre d'affaires fut atteint grâce aux activités dites de «consommation» soit, dans les magasins généraux, les restaurants, les salles de billard et la vente de produits pétroliers. Cette portion du chiffre d'affaires représente donc un volume de transactions d'environ 3 340 $ par membre.

La Fédération des coopératives du Nouveau-Québec, fondée en 1967, regroupe 11 coopératives, lesquelles totalisent 90% des membres des coopératives autochtones.

La Fédération, en plus de s'occuper de la commercialisation des produits de la sculpture, de l'artisanat et de la petite industrie autochtone, constitue un organisme de centralisation des achats et de négociations d'emprunts et un conseiller en matières comptables. Elle s'intéresse également à l'éducation et à la formation

comptable, administrative et coopérative de son personnel et du personnel autochtone de ses coopératives affiliées.

3.2.2 Perspectives, contraintes et potentiel de développement

Étant donné le contexte du marché dans lequel s'inscrit l'activité des coopératives de distribution alimentaire, le développement du mouvement coopératif dans la consommation repose sur l'aptitude des intervenants coopératifs à prendre une part significative du marché. Vu sa taille actuelle, la Fédération des magasins Co-op ne peut entreprendre une intégration très poussée dans le domaine de la production alimentaire comme le font les grandes chaînes concurrentes. Elle est cependant affiliée à l'*Inter-provincial Cooperative* qui regroupe les fédérations de coopératives de consommation canadiennes et opère des unités de transformation. Elle a aussi des accords avec la Coopérative fédérée de Québec concernant la quincaillerie.

Par ailleurs, le développement d'un réseau de distribution au détail est un processus complexe où le facteur localisation est d'une extrême importance. L'extension du réseau coopératif actuel par l'acquisition d'un réseau d'unités déjà en place permettrait certes de contourner ce type de problèmes. Par contre, cela impliquerait également des efforts supplémentaires pour transformer ces points de vente en unités coopératives. En outre, le degré de fermeture des centres d'achats aux entreprises indépendantes est un facteur qui affecte l'extension du mouvement.

Actuellement, la Fédération des magasins Co-op canalise ses énergies vers la croissance des magasins Co-op et les services à la clientèle, de façon à consolider la position encore fragile des coopératives sur le marché alimentaire. Les coopératives entendent améliorer leur position concurrentielle en développant une politique de marketing originale qui met l'accent sur l'information et la protection des intérêts des consommateurs, de même que sur l'amélioration de l'éventail et de la qualité des services à la clientèle.

L'implantation de nouveaux Cooprix dans des milieux où les coopératives sont encore absentes est intimement liée à la mise sur pied de coopératives régionales de consommateurs, formule à l'intérieur de laquelle les institutions financières coopératives sont appelées à participer au financement de l'entreprise, avec les consommateurs et leur fédération. Étant donné les coûts d'implantation élevés d'une unité de vente et les faibles marges bénéficiaires nettes dans le secteur de la distribution alimentaire due au manque de volume d'achat, le rythme d'accumulation du capital s'en trouve ralenti. La participation des institutions financières coopératives a pris une importance considérable dans ce secteur.

Les clubs alimentaires ressentent moins les contraintes qui peuvent se présenter pour les coopératives de consommation: problèmes de localisation, de rareté des sites, de financement ou de déplacement de la clientèle. Leur maintien repose sur-

tout sur l'animation du milieu et l'éducation des membres. La majorité d'entre eux envisagent le développement plus comme un processus de multiplication de petites unités, que comme un processus de croissance de l'entreprise. Un certain nombre refuse également toute forme de regroupement.

Du côté des coopératives d'alimentation naturelle, le développement repose essentiellement sur la promotion de leur conception de l'alimentation et sur l'éducation. La mise sur pied d'entrepôts régionaux a permis de solutionner de nombreuses difficultés d'approvisionnement et d'accroître la part des produits naturels en provenance du Québec. Les coopératives entretiennent des liens étroits avec les agriculteurs biologiques pour assurer la production et la qualité des produits.

En ce qui concerne les coopératives inuit et amérindiennes, soulignons les difficultés occasionnées par le transport des marchandises et leur entreposage ainsi que les coûts élevés rattachés à ces postes de dépense. Les ressources consacrées à ces postes grèvent les possibilités d'investissement dans d'autres champs d'activité.

Dans l'ensemble, les coopératives du secteur de la distribution alimentaire ne pourront affronter la concurrence et accroître leur part du marché qu'en se donnant une image résolument distincte de celle des distributeurs privés.

Cette image devrait refléter la réalité du milieu au sein duquel la coopérative compte s'implanter. Pour ce faire, les coopératives devront avoir le souci de développer, à l'intérieur du milieu, l'idée d'association et de coopération et elles devront se préoccuper d'identifier clairement les besoins et les attentes des consommateurs en place.

Une bonne connaissance du milieu permettra en outre de déterminer le type de services dans lesquels la coopérative s'engagera (alimentaire, non alimentaire, cafétéria, distributeurs automatiques, restaurants, etc.) et la forme qu'elle donnera à ses installations physiques (magasin, ensemble de magasins dans un centre commercial, dans un quartier ou dans le centre-ville, comptoir, etc.).

Une telle recherche est nécessaire pour assurer la rentabilité financière de l'entreprise.

Par ailleurs, pour être en mesure d'exercer une influence significative dans le marché alimentaire au Québec et ce, sur tous les plans (prix, concurrence, fournisseur, mise en marché, protection du consommateur), les coopératives de consommateurs devront s'approprier, le plus rapidement possible, au moins 15% du marché.

Pour qu'une telle part de marché alimentaire soit contrôlée par leurs membres-usagers, les coopératives devront pouvoir répondre à tous les types de besoins

des consommateurs en produits alimentaires (supermarché, dépanneur et restauration). De plus, les secteurs de produits frais, de mets préparés, de produits congelés, de «delicatessen» et d'aliments naturels préemballés ou «en vrac» devront continuer à être développés.

Les coopératives devront diversifier le type de produits distribués dans leurs unités; les produits non alimentaires d'usage courant et la quincaillerie sont, au départ, très appropriés.

L'effort de pénétration dans les villes devra être intensifié tout en assurant un développement approprié aux coopératives implantées dans les centres semi-urbains. Le petit nombre de sites disponibles complique le défi. Aussi, la pénétration des coopératives dans les villes, en particulier à Québec et à Montréal, doit être réalisée non seulement par voie de nouvelles implantations, mais aussi au moyen de l'acquisition d'unités existantes qui, après une évaluation prudente et approfondie, constituent une opportunité où les priorités et les différences mises de l'avant par les coopératives pourront être adoptées et véhiculées.

Le développement accéléré des coopératives du secteur de la distribution alimentaire est d'autant plus souhaitable qu'il contribuerait à accroître l'achat de produits alimentaires québécois, à canaliser des bénéfices et des investissements au Québec, à accentuer les relations entre les producteurs, les transformateurs, les grossistes et les détaillants et, enfin, à étendre le contrôle des consommateurs québécois sur les politiques de commercialisation des produits alimentaires et, en particulier, sur le prix des aliments.

Tableau 11

Répartition du marché des magasins d'alimentation

	Région de Montréal		Région de Québec		Principales villes		Reste du Québec		Total	
	000 000 $	%	000 000 $	%	000 000 $	%	000 000 $	%	000 000 $	%
Steinberg	1 027	41,2	69	14,9	130	28,7	24	1,0	1 250	22,5
Provigo	119	5,0	108	23,4	60	13,2	543	25,5	830	15,0
Dominion	528	21,2	70	15,1	58	12,8	44	2,0	700	12,6
IGA	144	5,8	34	7,3	45	10,0	177	8,0	400	7,2
Métro-Richelieu	314	12,6	8	1,7	36	8,0	4	—	362	6,5
Fédération des magasins Co-op	30	1,2	23,7	5,1	7,5	1,6	223,8	10,5	285	5,1
Transkébec	—	—	9	1,9	0,5	—	130,5	6,0	140	2,5
A. et P.	53	2,0	—	—	26	5,7	—	—	79	1,4
Autres	274	11,0	141,3	30,6	90	20,0	1 003,7	47,0	1 509	27,2
Total	2 489	100,0	463	100,0	453	100,0	2 133	100,0	5 555	100,0
Pourcentage	44,8%		8,3%		8,2%		38,7%		100,0%	

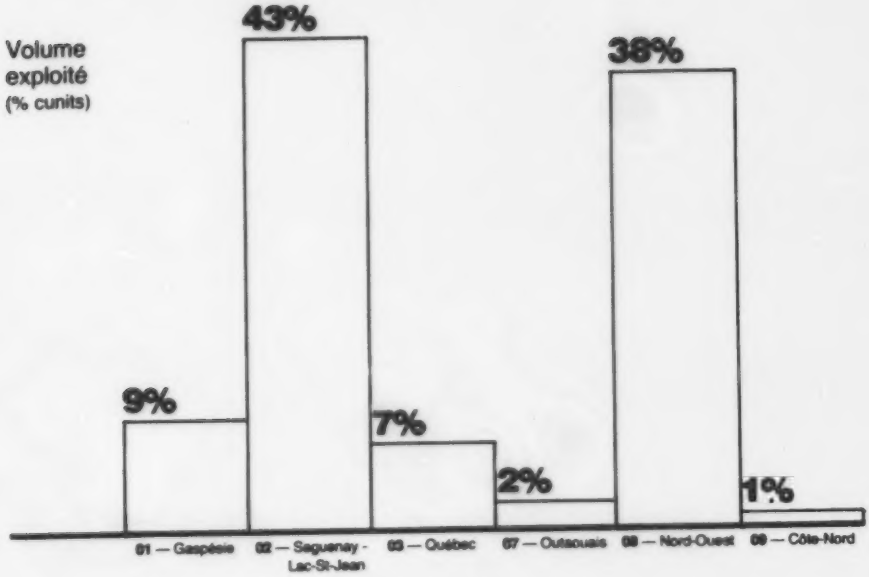
Source: Compilation provenant d'études de marché réalisées par la Fédération des magasins Co-op et la Société de développement coopératif, septembre 1979.

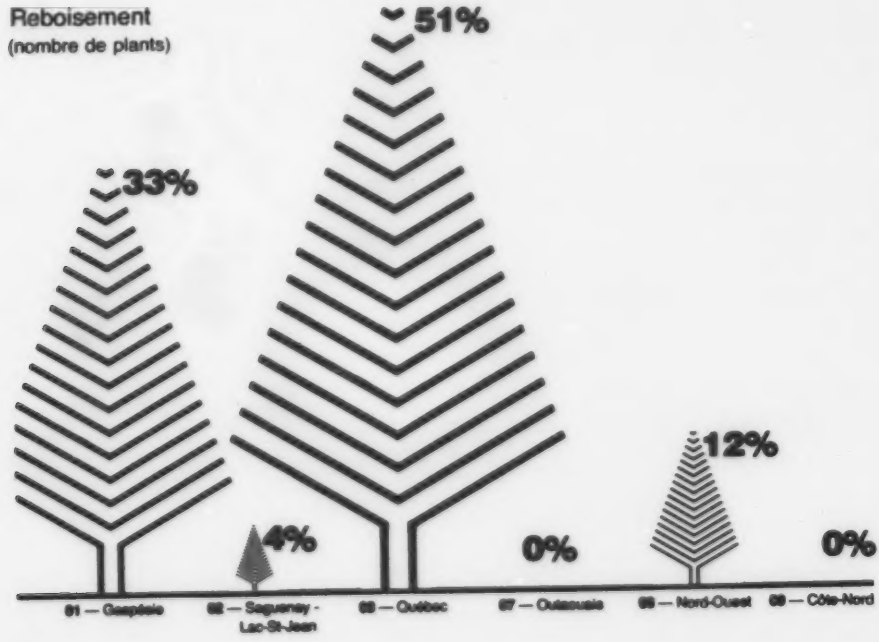
Chapitre 4

Le secteur forestier et les autres secteurs de production

- Les coopératives ouvrières de production et de travail
- Les entreprises à caractère participatif
- Les corporations de développement communautaire
- Les coopératives d'artisanat

La coopération forestière par région





Le secteur forestier et les autres secteurs de production

En dehors du secteur alimentaire, on retrouve d'autres entreprises coopératives orientées dans la production de biens. Elles se répartissent en deux groupes: les coopératives forestières et les coopératives ouvrières de production. Étant donné l'importance du groupe des coopératives forestières dans ce sous-ensemble, celles-ci feront l'objet d'une analyse distincte. Mais, toutes ces coopératives ont un trait commun fondamental qui les distinguent des coopératives d'agriculteurs et de pêcheurs: leurs membres sont des travailleurs qui tirent leur revenu de leur travail au sein de la coopérative.

4.1 Les coopératives forestières

4.1.1 Situation et place dans l'activité forestière québécoise

On compte en 1979, 36 coopératives forestières actives au Québec. Depuis août 1978, elles se sont regroupées au sein de la Conférence des coopératives forestières du Québec. Selon leur activité principale, nous pouvons distinguer 4 catégories:

— 27 coopératives d'exploitation forestière qui réalisent des activités de coupe, de débardage, de transport, de mise en marché de la matière ligneuse, d'aménagement forestier en plus d'exécuter des travaux de construction et d'entretien de chemins;

— trois coopératives d'exploitation et de transformation qui, en plus de réaliser des travaux d'exploitation forestière, procèdent à la transformation de la matière ligneuse en bois de sciage, en bardeaux, etc. et à leur mise en marché;

— deux coopératives régionales de services qui offrent à leurs coopératives affiliées des services de négociation, comptabilité, organisation, développement, éducation et formation;

— quatre coopératives de travail, dont une détient 357 740 $ en placements dans la compagnie Scieries Béarn inc., propriété de Rexfor, les trois autres détiennent 31% des actions ordinaires de Scieries Taschereau inc. et 455 480 $ en parts privilégiées dans la même scierie. Il est à noter que Scieries Taschereau inc., possédée conjointement par Rexfor et 4 coopératives forestières a réalisé, en 1978, un profit de 3 368 898 $.

Dans l'ensemble, ces 36 coopératives forestières en opération au Québec comptent, en 1978-1979, près de 1 800 membres, totalisent environ 2 500 travailleurs (les usines de sciage incluses), réalisent un chiffre d'affaires de plus de 59 $ millions et détiennent au-delà de 28 $ millions d'actifs. De plus, elles réalisent 7% des coupes de bois effectuées sur les forêts publiques et 25% des plantations. On en retrouve dans 20 des 44 unités de gestion de la forêt publique.

Certaines constatations peuvent être faites: les coopératives des régions du Saguenay/Lac-Saint-Jean et du Nord-Ouest prédominent dans l'ensemble du mouvement; par ailleurs, la diminution du nombre d'entreprises a donné lieu à une consolidation des coopératives forestières, qui ont accru leur volume de coupe de près de 60%; enfin, malgré un volume relativement faible de coupe et de transformation, les coopératives représentent des sources d'emploi importantes dans l'ensemble du secteur forestier. La comparaison de la part du volume des coupes et de la part de l'emploi que représentent les coopératives laisse entendre par ailleurs que des gains de productivité appréciables peuvent être réalisés en autant que les coopératives puissent moderniser leur équipement.

Alors qu'à l'origine, les coopératives forestières étaient essentiellement des regroupements de travailleurs forestiers négociant des contrats de coupe avec des entreprises de transformation ou des concessionnaires, elles ont, depuis les vingt dernières années, évolué vers une plus grande diversification de leurs activités. Malgré certaines lacunes sur les plans administratif et technique, de ressources financières limitées et des difficultés liées à l'octroi de volumes de coupe, les coopératives forestières sont aujourd'hui des entreprises bien établies. Dans plusieurs localités, ces entreprises sont le principal agent économique du milieu. Leur impact dépasse la simple mesure quantitative de leur production.

4.1.2 Perspectives, contraintes et potentiel de développement

Malgré les réalisations et le dynamisme des coopératives forestières, le développement que ces entreprises connaîtront, au cours des prochaines années, reste intimement lié aux mesures gouvernementales relatives à la gestion, à l'exploitation et à l'aménagement forestier. Par le passé, la formule des concessions forestières a occasionné de multiples problèmes aux coopératives et freiné sensiblement leur croissance.

Les contraintes majeures qui pèsent sur le développement des coopératives forestières dépendent de la place qui leur est faite dans la réalisation des travaux à effectuer dans la forêt publique et plus particulièrement à l'octroi, à moyen et long termes, de garanties d'exécution de travaux d'exploitation et d'aménagement forestier.

Pour être en mesure de respecter des normes de rentabilité satisfaisante et pouvoir commencer à assumer son propre développement, la coopérative forestière doit nécessairement pouvoir compter sur un volume de coupe annuel suffisant. La

Tableau 12

Profil des coopératives forestières actives au Québec en 1978-1979

			Région administrative						
			01	02	03	07	08	09	Total
Profil	Nombre de coopératives[1]		6	8	2	2	13	1	36
	Membres actifs[2]		278	561	221	37	622	35	1 754
	Employés (non membres)[3]		9	264	159	16	233	10	691
	Mois d'opérations		4,6	7,2	5,3	7,2	10,2	7	7,6
Opérations	Volume exploité (,000 cunits)		54,9	258,3	40,6	7,9	226,8	6,5	595
	Éclaircies (acres)		0	150	543	0	935	0	1 628
	Scarifiage (acres)		0	0	704	0	14 000	0	14 704
	Ensemencement (acres)		0	115	941	0	502	0	1 558
	Reboisement (,000 plants)		930	115	1 449	0	350	0	2 844
Bilan	Revenus des opérations	(,000 $)	2 473	13 150	2 452	538	9 048	351	28 012
	Masse salariale	(,000 $)	964	5 526	1 381	180	4 135	250	12 436
	Immobilisations	(,000 $)	308	1 195*	94	1	1 367**	49	2 954
	Actif total	(,000 $)	624	3 445*	549	87	3 559**	62	8 326
	Capital social et réserve	(,000 $)	281	1 184*	312	9	2 660**	48	4 494
	Trop-perçus	(,000 $)	142	654	233	1	1 197	42	2 269

1. Excluant deux organismes régionaux de service
2. Incluant 353 membres de coopératives de transformation
3. Incluant 58 travailleurs de coopératives de transformation
4. Incluant 58 travailleurs de coopératives de transformation

* Excluant la chaîne coopérative du Saguenay

** Excluant la Fédération des chantiers coopératifs de l'Ouest québécois

Source: Conférence des coopératives forestières du Québec, *Vers un développement forestier coopératif*, octobre 1979, (mémoire)

Tableau 13

Usines de transformation du bois, d'appartenance coopérative, 1978-1979

	St-Elzéar	Jonquière	Saguenay	Taschereau et Macamic	Gallichan	Laforce	Total
Région administrative	01	02	02	08	08	08	—
% d'actions (parts) détenues	100%	24%	100%	80%	97%	100%	—
Type de production	bardeaux	sciage	sciage	sciage	sciage	bardeaux	—
Nombre de travailleurs	20	16	155	270	60	14	535
Volume transformé (MPMP)	700	4 500*	40 000	65 000	15 484	450	126 134
Revenus des opérations (milliers de dollars)	218	N/D	9 318	18 462	3 276	73	31 347
Masse salariale payée (milliers de dollars)	167	N/D	1 866	5 500	697	39	8 269
Actif (milliers de dollars)	296	900	N/D	14 876	4 035	115	20 222

* Début d'opérations: février 1979
N.B. 1980: scierie Petit Paris — capacité: 20 millions PMP

Source: Conférence des coopératives forestières du Québec, *Vers un développement forestier coopératif*, octobre 1979, (mémoire)

Tableau 14

La décennie des coopératives forestières du Québec 1969-1970[1] et 1979-1980[2]

		Région administrative							
		01	02	03	06	07	08	09	Total
Coopératives actives	1969	12	20	5	3	0	21	1	62
	1979	6	7	4	0	3	9	3	32[5]
Travailleurs actifs[3]	1969	612	927	278	155	0	791	98	2 861
	1979	308	851	329	0	88	865	78	2 519
Reboisement (milliers de plants)	1969	0	0	0	0	0	0	0	0
	1979	1 000	0	985	0	350	447	0	2 782
Volume exploité (milliers de cunits)	1969	91	178	21	14	0	121	9	434
	1979	80	294	48	0	21	237	11	691
Revenus d'opérations (000 $)	1969	1 724	4 916	417	528	0	7 049	408	15 042
	1979	3 400	16 000	3 500	0	1 200	10 500	600	35 200
Actif total (000 $)[4]	1969	345	3 662	188	32	0	3 747	127	8 041
	1979	680	4 000	600	0	100	3 900	790	10 070[4]
Capital social et réserve (000 $)	1969	140	825	86	12	0	1 081	19	2 163
	1979	320	1 280	340	0	20	2 900	60	4 920

1. Source: Rapport inventaire sur les coopératives forestières au Québec, CCQ 1970.
2. Source: Coopératives forestières du Québec (prévisions), CCQ 1979
3. Membres actifs et employés (non membres).
4. En 1979, les actifs de la chaîne coopérative et de la FCCOQ ne sont pas inclus.
5. Excluant les coopératives de services et de négociation.

Source: Conférence des coopératives forestières du Québec, *Vers un développement forestier coopératif*, octobre 1979, (mémoire)

Tableau 15

La place des coopératives dans l'activité forestière québécoise en 1978

	Total des entreprises	Nombre d'entreprises coopératives	Pourcentage d'entreprises coopératives
Coupe du bois ('000 cunits)	8 838	595	6,7
Reboisement ('000 000 plants)	11 200	2 844	25,4
Sciage ('000 cunits)	5 842	337	5,8
Emplois	22 500	2 600	11,7
Masse salariale ('000 $)	162 000	20 705	12,8

Sources: — Ministère de l'Énergie et des Ressources, Direction de la planification

— Conférence des coopératives forestières du Québec, *Vers un développement forestier coopératif*, octobre 1979, (mémoire)

garantie d'un volume de coupe minimal permet en effet à l'entreprise d'accroître ses opérations et ses investissements et d'améliorer les services qu'elle fournit à ses membres. L'absence de telles garanties, par le passé, a été responsable du taux relativement faible d'investissement en machinerie au niveau de l'exploitation.

Dans le cadre de la récente politique gouvernementale en regard des coopératives forestières, qui vise à concentrer l'implantation et le développement des coopératives forestières sur les terres publiques et par laquelle les coopératives pourraient être appelées à devenir les agents d'exécution des travaux prescrits par les plans de gestion du ministère de l'Énergie et des Ressources, il apparaît donc nécessaire et normal que soient définis des plans de développement à moyen terme. Une telle procédure, en réduisant sensiblement le climat d'incertitude de l'entreprise, permettrait une meilleure planification des opérations de la coopérative. En plus d'ouvrir des perspectives nouvelles pour les coopératives naissantes et d'assurer une meilleure stabilité des coopératives existantes, l'établissement de plans à moyen terme permettrait de diversifier les sources d'approvisionnement pour les usines et contribuerait à orienter les coopératives vers une plus grande diversification de leurs activités. Il va de soi que ceci ne peut se réaliser que par une collaboration entre les agents concernés.

L'établissement de plans à moyen terme oblige cependant les coopératives forestières à se concerter et à atteindre une plus grande rationalisation de leurs opérations au sein d'une unité de gestion. Les bénéficiaires en seraient les entreprises les plus dynamiques.

D'autre part, les relations des coopératives forestières avec les concessionnaires (industriels) et les détenteurs de permis de coupe s'avèrent souvent difficiles. Elles sont sujettes ainsi à l'ingérence, à l'incertitude et à des difficultés de financement (n'ayant pas de garantie de volume de coupe). La très grande majorité des coopératives forestières ne détenant pas de permis de coupe, leur croissance s'en trouve ralentie.

Par ailleurs, toute l'énergie nécessaire devra être accordée à la formation des travailleurs forestiers. Des expériences visant à procurer une formation technique, administrative et coopérative aux membres des coopératives, ont déjà été entreprises avec succès. Le ministère de l'Éducation a collaboré à la mise sur pied d'un cours de formation à titre expérimental. Ce cours débute au début de 1980.

D'autres efforts devront être consentis également au chapitre de l'investissement en vue d'accroître la productivité des entreprises et d'intégrer des activités de transformation. La croissance du volume de coupe des coopératives sera de plus en plus liée à leurs capacités de transformation. Conséquemment, elles devront pénétrer de nouveaux marchés et se préoccuper de plus en plus de mise en marché.

On doit reconnaître cependant que les coopératives forestières, en proie à des luttes continuelles pour leur survie dans le passé, n'ont pu se faire bien connaître des divers organismes oeuvrant dans le secteur forestier. Les appuis mitigés qu'elles ont reçus pendant près de quarante ans ont affecté leur développement et expliquent en grande partie que la formule coopérative n'ait pu connaître un essor encore plus considérable. Il semble toutefois que, depuis quelques années, la collaboration et l'ouverture manifestées par le gouvernement s'avèrent prometteuses.

Le mouvement de concertation amorcé par les coopératives forestières, tant au niveau des régions qu'au niveau du Québec tout entier, devrait avoir des retombées favorables sur l'ensemble des activités de ces entreprises. Le regroupement des coopératives forestières, l'identification d'objectifs communs devraient amener ces dernières à réaliser une intégration plus poussée de leurs activités.

4.2 Les coopératives ouvrières de production et d'autres entreprises à caractère participatif

Les coopératives ouvrières de production sont des entreprises de production de biens ou de services possédées et administrées par les travailleurs qui en sont

membres et qui en tirent l'essentiel de leur revenu. L'appellation «coopérative ouvrière de production» recouvre cependant une variété de formules d'organisation d'entreprise. On désigne ainsi tant des «coopératives de travail» qui contractent du travail pour leurs membres avec divers employeurs pour différentes sortes de tâches, que des entreprises de production industrielle. Des compagnies à capital-actions appliquant des principes de participation des travailleurs à la propriété, à l'administration et à la répartition des résultats de l'entreprise, existent dans plusieurs régions de la province; la plupart sont des entreprises patronales rachetées par les travailleurs. La Loi des compagnies continue d'apporter l'encadrement juridique parce qu'il est impossible de passer de la Loi des compagnies à la Loi sur les associations coopératives. La réforme de la législation coopérative devra prévoir ce passage, car la Loi des compagnies rend le fonctionnement coopératif très difficile. Étant donné que dans une première étape, il y a très souvent besoin d'intervenants non coopératifs, que parfois les travailleurs n'ont pas la préparation pour fonctionner dans une authentique coopérative, il serait souhaitable de prévoir une législation qui donne lieu à des pré-coopératives.

4.2.1 Les caractéristiques

Dans le secteur primaire*, on compte une quinzaine de coopératives ouvrières de production; il s'agit essentiellement d'entreprises de production maraîchère en serres et de développement agro-forestier. Les activités de production en serres exigent un investissement important, ont des coûts de production élevés, utilisent une main-d'oeuvre relativement peu nombreuse mais qualifiée, avec un taux de rémunération relativement bas et comportant un haut taux de risque. Les coopératives de développement agro-forestier ont sensiblement les mêmes caractéristiques, mais doivent, en plus, espérer des rendements à plus long terme.

On retrouve une dizaine de coopératives oeuvrant dans des secteurs manufacturiers (imprimerie, construction, production de bardeaux de cèdre), qui utilisent une main-d'oeuvre spécialisée où les salaires sont relativement élevés.

Dans le secteur tertiaire*, on retrouve d'une part une dizaine de coopératives oeuvrant dans des services généraux (déneigement, entretien, rénovation) et, d'autre part, un nombre sensiblement égal de coopératives de professionnels et d'artistes (comédiens, musiciens).

Dans l'ensemble, les coopératives ouvrières de production sont des entreprises de petite taille et leur poids économique est marginal. Soulignons cependant l'existence de l'Imprimerie coopérative Harpell qui, fondée en 1945, compte aujourd'hui quelque 200 membres et constitue l'un des plus importants employeurs de sa région immédiate.

* Voir le lexique en annexe.

F2

En tenant compte à la fois des coopératives ouvrières de production, des compagnies gérées par les travailleurs et des coopératives forestières, on obtient un nombre de 94 entreprises. Certaines autres caractéristiques méritent également d'être soulignées:

— 71% de ces entreprises ont été créées depuis 1970,

— 73% d'entre elles créent 60 emplois ou moins,

— 72% ont des actifs inférieurs à 100 000 $,

— 34% ont des ventes annuelles totales qui dépassent 200 000 $ et pour 15% d'entre elles, les ventes annuelles dépassent 1 $ million.

Les corporations de développement communautaire ne sont pas toutes spécifiquement des coopératives. Elles en ont cependant les caractères et, malgré leur diversité, partagent une même philosophie: permettre aux citoyens de se prendre en main. Il en existe dans diverses régions du Québec. La plus grande concentration se retrouve dans l'Est du Québec où elles sont au nombre de 13 et regroupées en une fédération, la Société d'aménagement intégré des ressources de l'Est du Québec (SAIREQ).

Découlant des actions de planification entreprises dans l'Est du Québec au cours des années 1960, et souvent en réaction à leurs retombées, les corporations de développement communautaire s'appuient sur la participation populaire. Essentiellement, elles visent à stimuler l'activité économique dans leur milieu afin de permettre aux populations locales d'y demeurer et de s'y développer. Utilisant efficacement les nombreux programmes de développement économique des gouvernements et mettant ainsi à profit le dynamisme et l'inventivité des gens du milieu, ces organismes se sont donné comme mission de créer des entreprises et des emplois contrôlés par la population locale et d'intensifier la vie communautaire. Ces derniers se sont engagés dans des activités diversifiées comme l'agriculture, la transformation des ressources, la consommation, le tourisme, l'aménagement, etc.

4.2.2 Perspectives, contraintes et potentiel de développement

Parmi les motifs menant à la mise sur pied de coopératives ouvrières de production ou d'entreprises assimilables, notons la fermeture d'usine ou la liquidation d'une entreprise, la succession à un propriétaire désirant prendre sa retraite, le chômage régional et le chômage des jeunes. Un goût d'entrepreneurship et d'entraide et la volonté d'améliorer son sort en sont à l'origine.

De façon à surmonter les difficultés financières reliées au démarrage de l'entreprise, un certain nombre de coopératives ont fait appel à des capitaux extérieurs en créant une catégorie de membres auxiliaires. Les différents programmes gou-

vernementaux pour le financement de l'entreprise et le paiement des salaires jouent d'ailleurs un certain rôle au moment du démarrage; dans trop de cas ces programmes sont méconnus ou mal adaptés à la formule coopérative.

Il semble également que les cadres légaux actuels ne soient pas spécifiquement appropriés à cette formule coopérative et aux exigences auxquelles doit faire face la coopérative ouvrière de production; les questions concernant le démarrage de la coopérative et les différents modes de relation pouvant exister entre le membre et sa coopérative méritent à cet égard une attention particulière.

À ceci vient s'ajouter toute la question de l'éducation coopérative et de la formation technique et administrative du membre, qui est d'autant plus importante et significative en termes de développement que les travailleurs «utilisent intensivement» leur coopérative.

Les coopératives ouvrières de production ressentent également le besoin de se faire mieux connaître, de faire en sorte d'être perçues comme de véritables entreprises, mais avec des dimensions sociales particulières, par les agents gouvernementaux et financiers avec lesquels elles sont en relation. Une meilleure connaissance et une certaine compréhension de la part des agents gouvernementaux face aux conditions particulières d'opération des coopératives ouvrières de production s'avèrent d'ailleurs essentielles.

L'évolution du mouvement des coopératives ouvrières de production à date ne permet pas de dégager des tendances profondes quant à son orientation. Il est caractérisé par la diversité, que ce soit au plan des modes d'organisation ou de gestion de l'entreprise ou au plan des champs d'activité. Leur regroupement en association provinciale et la réflexion entreprise dans le milieu et ailleurs sur la participation des travailleurs à la direction de l'entreprise permettent cependant d'envisager que des avenues de solution pourront être amenées aux problèmes que rencontrent les coopératives ouvrières de production.

Malgré leur poids économique marginal, les coopératives ouvrières de production constituent un lieu privilégié d'expérimentation de nouvelles formes d'organisation de l'entreprise et en ce sens, leur impact sur le développement économique dépasse le seul aspect quantitatif.

En ce qui concerne les corporations de développement communautaire, leurs bases populaires sont établies et on peut croire que leur impact sera d'autant plus significatif qu'elles sauront consacrer les efforts nécessaires à la formation professionnelle coopérative, administrative et technique des gens engagés dans les projets et qu'elles pourront renforcer leur propre compétence au plan de la gestion avec dimension sociale, de façon à assurer la réussite des projets qu'elles mettent de l'avant.

Le savoir-faire et les expériences accumulées depuis quelques années démontrent leur importance, et aussi le besoin de repenser leur structure. Le développement intégré qui consiste à faire des opérations dans un grand nombre d'activités économiques différentes à l'intérieur d'une même corporation comporte des dangers, au moment ou l'entreprise connaît des difficultés financières.

L'évolution de ces corporations communautaires sous un encadrement technique des projets dont elles se sépareraient juridiquement pour créer une nouvelle entreprise (de préférence coopérative), lorsque la preuve de viabilité aura été faite, apparaît une évolution intéressante qui mérite d'être appuyée.

4.3 Les coopératives d'artisanat

L'activité des coopératives dans le domaine de l'artisanat apparaît comme marginale si on considère l'aspect économique. On y distingue essentiellement deux genres d'activités, soit celle de la vente et celle de la production/vente.

Certaines coopératives d'artisanat sont simplement des comptoirs de vente. Les artisans y laissent en consignation leurs pièces que la coopérative se charge de vendre.

Par contre, d'autres coopératives ont des activités plus élaborées. En plus d'être des comptoirs de vente, elles offrent à leurs membres le service d'approvisionnement en matières premières, des cours de formation et de perfectionnement, des équipements pour la production. Toutefois, ces coopératives sont en minorité.

4.3.1 Fiche socio-économique

À l'heure actuelle, on dénombre vingt-quatre coopératives en opération au Québec. L'étude porte seulement sur quinze d'entre elles, les autres étant à leur première année d'opération et n'ont pas, par conséquent, produit leur premier rapport annuel d'où les statistiques sont tirées.

Nombre de membres	1 034
stock	102 316 $
immobilisations	72 040 $
actif total	213 624 $
capital investi	20 614 $
réserve générale	96 404 $
ventes	334 635 $
trop-perçus nets	2 603 $

4.3.2 Perspectives, contraintes et potentiel de développement

Les membres des coopératives d'artisanat produisent à l'heure actuelle, selon leurs connaissances. Ils ne maîtrisent pas toujours les techniques utilisées dans ce

domaine. Les équipements mis à leur disposition sont souvent sous-utilisés parce qu'ils n'en connaissent pas les possibilités.

Ainsi la qualité et la quantité de production s'en trouvent affectés et cela bien malgré eux.

L'introduction de cours des diverses formes d'artisanat, sur les matériaux, sur l'utilisation des équipements et la conception contribuerait grandement à l'amélioration des techniques de production.

Plusieurs organismes ou ministères ont un rôle très important à jouer dans le développement de cette forme de coopérative:

— le ministère de l'Éducation et les corporations des artisans par l'élaboration d'un programme de cours destiné aux membres de ces coopératives;

— le Service des associations coopératives comme conseiller en gestion et en comptabilité;

— la Société de développement coopératif en sa qualité de financier;

— le ministère de l'Industrie et du Commerce, à titre de conseiller pour la mise en marché.

Les coopératives d'artisanat, telles que nous les connaissons, ont un rôle de développement économique et social très important à jouer dans la société québécoise.

Il nous apparaît vital que l'artisan puisse bénéficier de supports techniques et financiers pour développer un véritable réseau de coopératives d'artisanat qui soit une forme de regroupement des nombreux talents qui existent dans toutes les régions du Québec.

La création d'un tel réseau, qui déboucherait sur la formation d'une fédération qui aurait comme principale fonction d'articuler la mise en marché, apparaît comme une solution logique au développement de ces coopératives.

Le potentiel en talents existe, il y a un marché important, le défi est d'aménager ces ressources pour un mieux-être des artisans québécois. La formule coopérative correspond à la mentalité de l'artisan. Des mesures incitatives auraient tôt fait de placer cette catégorie de coopératives en état de prendre la part du marché qui lui revient.

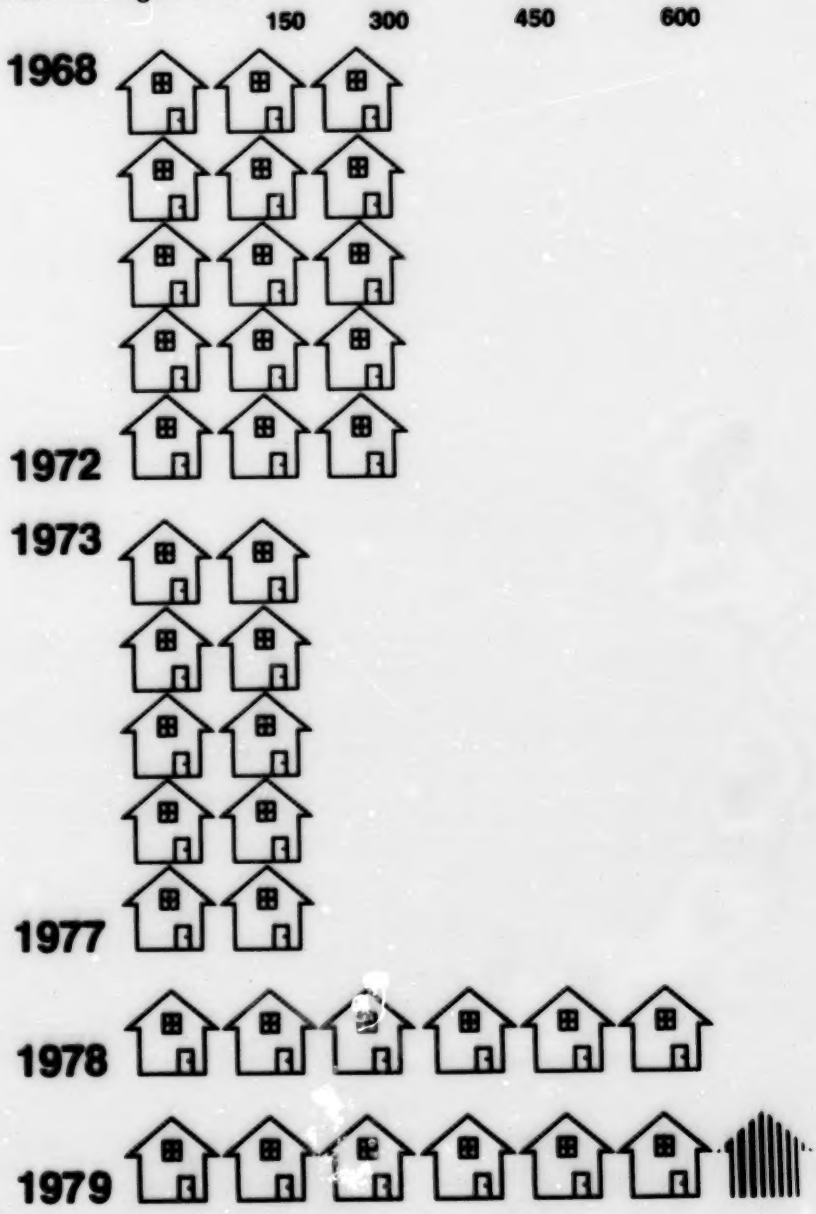
Chapitre 5

Le secteur des services

- Les coopératives d'habitation
- Les coopératives funéraires
- Les coopératives étudiantes
- Les coopératives inuit et amérindiennes
- Le secteur de l'automobile et des produits pétroliers
- Les coopératives de transport: le camionnage en vrac, le transport maritime, le taxi, l'autobus scolaire
- Les coopératives d'aqueduc et d'égout
- Les coopératives de téléphone, de télévision et d'utilités publiques
- Les coopératives à fins sociales: les écoles privées, les garderies, les activités de loisir, les coopératives d'économie familiale

La coopération en habitation

nombre de logements



Le secteur des services

Le secteur des services englobe les entreprises coopératives oeuvrant dans la distribution de biens de consommation et dans la production des services destinés aux individus et aux groupes. Seront cependant exclues de l'analyse qui suit, les coopératives de consommation (magasins Co-op, clubs alimentaires, coopératives de consommateurs) car elles ont été intégrées à l'analyse du secteur alimentaire. Les types de coopératives retenus sont les coopératives d'habitation, les coopératives funéraires, les coopératives étudiantes, les coopératives inuit et amérindiennes, les coopératives oeuvrant dans le secteur de l'automobile et des produits pétroliers, les coopératives de transport, les coopératives d'aqueduc et d'égout, les coopératives de téléphone, de télévision et d'utilités publiques ainsi que les coopératives à fins sociales.

5.1 Les coopératives d'habitation

5.1.1 La situation

Au Québec, les coopératives du secteur de l'habitation ont pris différentes formes depuis la formation de la première coopérative en 1937.

Ainsi, jusqu'en 1968, les coopératives d'habitation étaient en réalité des coopératives de «construction» qui mettaient en chantier des logements destinés à appartenir individuellement à chaque membre de la coopérative.

Selon le rapport de la Commission de l'habitation du Conseil de la coopération du Québec, de 1937 à 1965 approximativement, 198 coopératives de construction ont été formées.

Du point de vue des structures, il n'y avait que des coopératives locales jusqu'en 1948. Cette année-là, la Fédération des coopératives d'habitation du Québec est formée dans le but d'assister les coopératives locales dans toutes leurs opérations. Constituant principalement un centre d'information où l'on discute de problèmes généraux d'habitation, elle est financée uniquement par les contributions de coopératives affiliées, qui elles-mêmes connaissent des problèmes de financement.

Les coopératives affiliées à la Fédération des coopératives d'habitation du Québec ont construit, de 1948 à 1968, plus de 9 500 habitations d'une valeur totale de 85 $ millions de dollars.

Lorsqu'on considère le nombre d'individus ayant acquis une propriété à des coûts très bas, et ce, grâce à la formule coopérative, il est juste de prétendre que cette expérience a été positive.

L'année 1968 marque une étape importante dans l'évolution des coopératives d'habitation au Québec. La Fédération Coop-Habitat, succède à la Fédération des coopératives d'habitation du Québec et entraîne une réorganisation du mouvement.

S'appuyant sur une structure à trois paliers dont la base était la coopérative locale et la coopérative régionale, la Fédération Coop-habitat achète des terrains et construit des maisons d'appartements, des ensembles domiciliaires, des maisons en rangée, etc. Ses projets sont financés à 100% par la Société d'habitation du Québec.

À cause d'une situation financière mal en point, la Fédération Coop-habitat disparut en 1971, après avoir réalisé en quatre ans, au coût de 22 $ millions, treize ensembles domiciliaires qui fourniront 1 432 logements. Cette fédération a été l'initiatrice des coopératives locatives au Québec, son échec, en 1971, en a bloqué le développement pour plusieurs années.

Depuis, mais surtout depuis 1976, s'alignant sur les besoins spécifiques des ménages québécois en matière de logement, (les Québécois sont locataires à 50,4% alors que ce taux n'atteint que 39,7% dans le reste du Canada), les coopératives d'habitation adoptent le type «locatif».

Une telle formule permet à un individu de devenir membre d'une coopérative d'habitation moyennant le versement d'une modeste somme initiale, sous forme de parts sociales. Par la suite, le membre bénéficie d'un droit sur son logement aussi longtemps qu'il respecte les critères d'admissibilité définis par l'assemblée générale. La gestion de l'immeuble ainsi que l'orientation et le contrôle de la coopération sont du ressort des membres de la coopérative.

En effet, chaque membre est individuellement locataire de son appartement, mais collectivement propriétaire de l'immeuble. Ainsi cette formule favorise l'accumulation d'un capital collectif, mais ne permet ni l'accumulation individuelle de capital, ni le versement d'une compensation monétaire au membre qui se retire de la coopérative. La valeur d'usage du logement et son coût moindre sont reconnus comme étant des avantages suffisants.

Parallèlement à l'émergence de ce nouveau type de coopératives, celles-ci délaissent la construction d'ensembles domiciliaires pour s'orienter notamment vers la rénovation.

Deux facteurs expliquent ce changement. D'abord, les coûts de logements multifamiliaux grimpent de 100% de 1971 à 1975, sans compter la hausse des taux d'intérêt des prêts hypothécaires. De plus, les programmes gouvernementaux mis sur pied à l'époque favorisent nettement cette option, et pour cause: en 1975, on estime à environ 360 000 le nombre de logements à restaurer, ce qui représente 20% de l'ensemble des logements québécois.

Ainsi, la Société centrale d'hypothèque et de logement administre un programme de financement et de subventions aux coopératives et aux sociétés sans but lucratif qui logent des familles à revenus modiques ou moyens.

En outre, la Société d'habitation du Québec finance des groupes de ressources techniques, qui s'organisent à compter de 1975, afin de venir en aide aux coopérateurs engagés dans les longues et complexes démarches nécessaires à l'achat et à la restauration d'un bâtiment.

Le ministère des Affaires municipales du Québec, pour sa part, lance le programme Logipop en juin 1977. Ce programme s'applique aux projets de construction ou d'acquisition/restauration entrepris par des coopératives sur un territoire qui fait l'objet d'un programme de restauration. Logipop permet à plusieurs projets coopératifs de bénéficier de subventions de démarrage, de capital ou d'opération; de plus, ce programme permet aux groupes concernés d'avoir accès à des subventions de 1 500 $ par logement aux fins de rénovation.

Depuis que le programme Logipop est en opération (août 1977), la Société d'habitation du Québec s'est engagée envers 52 coopératives. Les demandes de celles-ci portent sur 1079 logements[1].

Conformément à cette option, on voit naître, de 1973 à 1977, 25 coopératives totalisant 1 000 logements, principalement dans les centres urbains. De plus, d'août 1977 à décembre 1978, 600 autres logements sont acquis par des coopératives.

Il faut signaler que le secteur de l'habitation coopérative locative a connu, au cours de la dernière année, une expansion importante puisque l'on compte maintenant plus d'une centaine de ce type de coopératives. Cependant, malgré l'essor intéressant de ces dernières années, les coopératives sont encore loin d'occuper une place significative dans leur secteur.

1 Chiffre à jour, Société d'habitation du Québec, *Bulletin* 1er octobre 1979.

Tableau 16

Nombre de coopératives d'habitation en activité au 1er juin 1978 par région administrative, selon leur année de formation

Régions administratives		Année de formation					
		1937-1967	1968-1972	1973-1977	1978	Total	Total 31 mars 1979
01	Bas-Saint-Laurent	1	—	2	—	3	5
02	Saguenay/Lac-Saint-Jean	3	2	1	1	7	10
03	Québec	2	2	5	7	16	22
04	Trois-Rivières	3	1	—	1	5	4
05	Cantons de l'Est	—	1	3	—	4	5
06	Montréal	3	5	12	13	33	50
07	Outaouais	—	—	1	—	1	3
08	Nord-Ouest	—	2	—	1	3	3
09	Côte-Nord	—	—	3	—	3	3
10	Nouveau-Québec	—	—	—	—	—	—
		12	13	27	23	31	105

Source: Direction des associations coopératives, ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières.

5.1.2 Perspectives, contraintes et potentiel de développement

Les expériences québécoise et étrangères en habitation montrent que la coopérative permet aux membres de mieux contrôler leurs conditions de logement. Il est devenu évident que l'entreprise privée ne peut satisfaire tous les besoins en logement, non seulement en ce qui a trait au nombre, mais aussi à la qualité et au coût. Une présence coopérative plus importante favoriserait un meilleur équilibre du secteur. Les avantages que représentent les coopératives pour les individus et le milieu viennent renforcer cet intérêt.

La possibilité, pour le membre, d'obtenir un logement correspondant à ses besoins est plus grande, puisqu'il est présent dans le processus décisionnel concernant l'achat-rénovation ou la construction des immeubles. En outre, la coopérative lui permet d'obtenir un logement convenable au prix le plus abordable possible. L'adéquation se fait plus directement entre les coûts réels et le prix payé par les membres.

Le membre bénéficie également d'une «sécurité de logement» aussi longtemps qu'il respecte les conditions d'admissibilité déterminées par l'assemblée générale. Il devient ainsi intéressant pour lui de l'aménager et de bien l'entretenir. Un tel sentiment de responsabilité se traduit également, sur une base collective, pour ce qui est de l'entretien et de l'administration de l'immeuble. Les coûts d'opération peuvent s'en trouver d'autant réduits.

Enfin, la coopération permet une appropriation des immeubles et du sol qui atténue la spéculation. La vente des immeubles ne peut se faire sans l'assentiment de l'assemblée générale des membres et ceux-ci ne peuvent se répartir les actifs de la coopérative lors de la dissolution.

Toutes ces raisons militent en faveur d'une intensification du développement coopératif en matière d'habitation. Cependant, d'autres formules devraient être envisagées afin d'élargir l'accessibilité aux coopératives d'habitation: accessibilité en termes financiers et accessibilité en termes d'intérêt pour la formule coopérative.

Le faible impact des coopératives d'habitation peut être attribué, en partie, à l'application actuelle de la formule. Les avantages économiques de la coopérative d'habitation permettent la modération du coût du loyer pour les membres-occupants et l'accumulation d'un capital collectif pour la coopérative.

Certains pourront s'interroger quant aux avantages de ce mode de capitalisation et, d'autre part, quant à son impact sur la coopérative. Jusqu'à maintenant, il n'y a pas eu de débat important étant donné les sommes minimes engagées. Mais, à plus ou moins brève échéance, il faudra faire face à ce problème.

Peut-être que les coopératives qui souhaiteraient maintenir l'accumulation collective voudront prévoir des mécanismes permettant de réutiliser la valeur amassée pour offrir d'autres services aux coopérateurs ou pour participer au développement du secteur. Par contre, d'autres coopératives pourraient être en faveur d'une accumulation individuelle en rapport avec la quote-part des remboursements hypothécaires assurée par les membres.

À un autre niveau, le regroupement des coopératives d'habitation pourrait favoriser le développement de ce secteur. En effet, elles pourraient ainsi éliminer des intermédiaires et réaliser des économies d'échelle, notamment pour la construction, la rénovation ou la mise sur pied de certains services.

5.2 Les coopératives funéraires

5.2.1 La situation

On compte au Québec, en 1978, 19 coopératives funéraires en opération. Leur objectif est essentiellement de protéger les intérêts de leurs membres au moment du décès, en réduisant les coûts des services funéraires et en modifiant les attitudes et comportements dans le sens d'une plus grande simplicité des rites funéraires.

Comptant près de 55 000 membres, ces entreprises se sont surtout développées depuis la fin des années 1960 et ont connu une croissance rapide au cours des dernières années. Le tableau suivant décrit sommairement l'état actuel du mouvement et son évolution depuis 1974.

En 1978, les coopératives détenaient 4,5% du marché des entreprises de pompes funèbres au Québec et leur présence ne cesse de s'accroître. Leur importance varie cependant selon les régions: totalement absentes à Montréal, à cause d'une réglementation municipale, elles détiennent par ailleurs près de 30% du marché dans la région métropolitaine de Québec. Elles sont également importantes dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Lac-Saint-Jean et de Sherbrooke.

Par ailleurs, elles ont un effet sensible sur les prix des services funéraires, les maintenant généralement en bas du seuil de 1 000 $. Selon des données de Statistique Canada, les prix des services funéraires effectués par les coopératives étaient, en 1976, de 30% inférieurs à ceux pratiqués par les entrepreneurs: ces prix étaient en moyenne de 840 $ dans les coopératives, comparativement à 1 195 $ dans les autres entreprises.

Les coopératives ont versé près d'un demi-million de dollars en salaires au cours de l'année 1978 et effectuent leurs achats de matériel auprès d'entreprises québécoises exclusivement; leur croissance ne peut manquer de stimuler des industries connexes.

Depuis quelques années, elles sont regroupées sur une base provinciale au sein du Comité provisoire des coopératives funéraires du Québec. Appuyé par le ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières et par le Conseil de la coopération du Québec, ce comité a comme mandat de promouvoir les intérêts économiques des coopératives (par le regroupement des achats de matériel et d'équipement), de favoriser l'éducation coopérative et administrative dans le mouvement, d'améliorer les modes de gestion des coopératives, d'unifier certaines pratiques (ex.: contrats de pré-arrangement funéraire), de représenter les coopératives auprès des organismes gouvernementaux, d'intensifier les communications, les échanges et les projets de concertation entre les coopératives et de procéder, en temps opportun, à la mise sur pied d'une véritable fédération des coopératives funéraires.

5.2.2 Perspectives, contraintes et potentiel de développement

Les coopératives funéraires ont à faire face à une vive concurrence sur le marché où elles opèrent et les débuts de l'entreprise sont souvent fort difficiles. Elles ont été l'objet de nombreuses attaques, principalement parce qu'elles remettaient en question les pratiques adoptées par l'ensemble de cette industrie; en fait, elles n'étaient pas considérées comme des concurrents mais comme des opposants. Ce climat, même s'il compliquait parfois les activités de l'entreprise, n'a pas constitué un frein majeur pour le développement du mouvement.

Les difficultés d'implantation majeures que connaissent les coopératives funéraires proviennent d'abord du peu d'enthousiasme que suscitent généralement leurs activités auprès des membres potentiels, mais aussi du manque de préparation technique et administrative des coopérateurs au moment du lancement de l'entreprise et de l'insuffisance des ressources financières.

Les coopératives existantes ressentent également certaines carences au niveau de la gestion de l'entreprise, qui peuvent affecter leur développement, et ont entrepris, par l'entremise de leur association, d'y apporter des solutions. Les coopératives funéraires se considèrent également affectées par le fait que les permis de morgue provinciale sont détenus généralement par des entreprises et non par des centres hospitaliers.

Le développement du mouvement est également limité par certains facteurs extérieurs, notamment les règlements municipaux de la ville de Montréal qui, à toutes fins pratiques, bloquent la formation de coopératives funéraires sur ce territoire, ainsi que la Loi de la santé publique qui oblige les directeurs de funérailles travaillant pour une coopérative à ne pas avoir d'autres activités principales, ce qui ne peut être le cas pour les administrateurs des coopératives.

Par contre, le projet du ministère de l'Éducation d'instaurer un cours de thanatologie dans un établissement de niveau collégial est en mesure de répondre à un

Tableau 17

Évolution des coopératives funéraires 1974-1978

		1974	1975	1976	1977	1978	1979 (1er juillet)
Coopératives en opération		12	15	19	19	19	23
Coopératives en voie de formation ou inopérantes		5	4	4	3	10	9
Total							
Nombre de membres		14 776	26 205	36 449	41 878	54 646	
Taux de croissance			77%	39%	15%	30,5%	
Nombre de funérailles		871	1 068	1 403	1 592	1 805	
Taux de croissance			23%	31%	13%	13%	
Chiffre d'affaires	$	601 622	832 882	1 181 206	1 424 792	1 590 317	
Taux de croissance			38%	41%	13%	11,6%	
Prix moyen des services	$	690	780	840	895	935	
Tarifs	$	558 089	683 741	991 997	1 124 374	1 736 016	
Taux de croissance			22,5%	45%	13%	54,4%	

Sources: 1974 — 1975 — 1976 — 1977 — 1979: Direction des associations coopératives, ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières.
1978: Comité provisoire des coopératives funéraires.

besoin maintes fois exprimé par les coopératives; en permettant de trouver sur le marché des personnes compétentes, ce projet répond à l'objectif d'amélioration continuelle des services fournis aux membres.

5.3 Les coopératives étudiantes

5.3.1 La situation

On compte une quarantaine de coopératives étudiantes au Québec dont plus de la moitié dans des institutions d'enseignement collégial. Elles regroupaient 130 000 membres en 1978, réalisaient un chiffre d'affaires de 6,8 $ et détenaient des actifs de 1,7 $ millions.

Si l'on compare le nombre de coopératives étudiantes au nombre de maisons d'enseignement de tous les niveaux, on constate que leur présence est, dans l'ensemble, marginale. D'autre part, le tiers des transactions effectuées par l'ensemble des coopératives étudiantes est le fait de deux coopératives en milieu universitaire.

À la suite des échecs financiers qu'a connus la Fédération des coopératives étudiantes à la fin des années '60, toute formation de nouvelle coopérative étudiante a été suspendue par le ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières, de concert avec le Conseil de la coopération du Québec et le ministère de l'Éducation. Depuis, cependant, certaines organisations de type coopératif se sont formées sans être reconnues légalement en tant que coopératives. La levée toute récente de ce moratoire devrait permettre à la fois de corriger cette situation et d'ouvrir la voie à un développement ordonné de ce secteur. Les nouvelles coopératives sont cependant parrainées par une coopérative avoisinant l'institution; cette mesure aurait pour but une intercoopération concrète entre les coopératives étudiantes et les autres coopératives, ce qui favorisera d'une part, une implication des étudiants dans la réalité économique coopérative et, d'autre part, une implication d'un secteur coopératif dans le monde étudiant.

5.3.2 Perspectives, contraintes et potentiel de développement

La coopération étudiante est caractérisée par ses conditions de fonctionnement qui rendent difficiles l'établissement et le maintien d'entreprises dynamiques: l'âge des membres et surtout le caractère éphémère de leur passage dans l'institution, mais aussi le manque de support et d'encadrement sont les principaux facteurs permettant d'expliquer le faible développement et le peu de rayonnement des coopératives étudiantes.

Le développement de la coopération étudiante repose en fait sur des considérations qui dépassent l'aspect économique et rejoint des préoccupations de formation, d'éducation économique, coopérative et administrative. Leur développement ne peut que s'inscrire, surtout au niveau secondaire, mais aussi dans une certaine

mesure au niveau collégial, dans le cadre d'une formation plus complète des jeunes Québécois.

Les coopératives étudiantes peuvent constituer des lieux de formation personnelle et collective privilégiés et méritent une attention certaine, notamment en termes d'encadrement, tant par le personnel des maisons d'enseignement que par les coopérateurs du milieu.

5.4 Les coopératives inuit et amérindiennes

5.4.1 La situation

Les activités des coopératives inuit et amérindiennes sont réparties entre, d'une part, l'approvisionnement de leurs membres en biens divers de consommation et d'autre part, l'écoulement, sur les marchés, des produits fabriqués par leurs membres, (notamment les oeuvres d'art et les produits d'artisanat) ainsi que l'opération de services touristiques. C'est ce second aspect qui retient ici l'attention, le premier ayant été intégré à l'analyse du secteur agro-alimentaire.

En fait, les activités dites «de production», soit l'achat et la mise en marché de la sculpture, de l'artisanat, de la gravure, des fourrures et des produits de la pêche, le nettoyage du duvet d'eider et l'opération de camps de chasse et pêche et de motels, comptent pour 26,5% du chiffre d'affaires des quatorze coopératives autochtones du Nouveau-Québec et de la baie de James (qui est de 10,5 $ millions).

Dans les communautés inuit, en plus de représenter 50% du marché de la consommation, les coopératives ont le contrôle quasi complet de la mise en marché de toute la production autochtone. La commercialisation des produits autochtones est du ressort presque exclusif de la Fédération des coopératives autochtones qui regroupe onze des quatorze coopératives du Nouveau-Québec. Celle-ci constitue en outre un organisme de centralisation des achats et de négociation d'emprunts. Enfin, elle est engagée dans l'éducation et la formation en matière comptable, administrative et coopérative de son personnel et du personnel autochtone des coopératives affiliées.

Même si les transferts gouvernementaux assurent encore aujourd'hui les trois-quarts des revenus de la population autochtone, les coopératives ont permis aux Inuit de reprendre en main une partie de leur économie locale. Elles constituent en fait pour les communautés autochtones plus que de simples entreprises; ce sont les outils nécessaires au développement de l'ensemble de leur société.

5.4.2 Perspectives, contraintes et potentiel de développement

Le type et le rythme de développement des douze coopératives inuit et des deux coopératives amérindiennes sont bien sûr fortement conditionnés par les caractéristiques physiques du milieu, qui ont un impact considérable sur les coûts de fonc-

fionnement des entreprises. Mais les particularités sociales et culturelles ne doivent également pas être oubliées; elles sont souvent à la source de certaines incompréhensions qui peuvent, comme les particularités régionales, affecter le développement de ces coopératives. On doit être conscient que la mise en application de la «Convention de la Baie James et du Nord Québécois» dans le développement des régions septentrionales est loin d'être un règlement définitif de la question et que, dans ce sens, il convient d'établir une collaboration plus grande entre les divers intervenants.

Le développement des coopératives du Nouveau-Québec est lourdement hypothéquée par les coûts astronomiques qu'elles doivent payer pour le transport et l'approvisionnement en énergie. Ainsi, à titre d'exemple, les coopératives[1] mentionnent que le tarif chargé aux coopératives du Nouveau-Québec représente 1 500% du montant facturé ailleurs au Québec pour une consommation comparable.

Le développement des coopératives demeure, bien sûr, fonction du dynamisme que sauront démontrer les coopérateurs, mais il est aussi lié dans une certaine mesure au degré de préoccupation des différents agents économiques à l'égard de la formule coopérative, à la cohérence des interventions qui pourront être entreprises et à leur adaptation aux besoins des populations.

5.5 Le secteur de l'automobile et des produits pétroliers

Depuis 1969, neuf coopératives de garage ont été formées. Deux sont actuellement inopérantes, une est en voie de liquidation et trois n'ont pas encore terminé leur première année d'opération et n'ont donc pas produit d'état financier; deux autres sont dans une situation financière plutôt précaire. Cependant, une coopérative oeuvrant dans la distribution de l'huile à chauffage présente des possibilités intéressantes.

Somme toute, si on isole les activités des coopératives agricoles dans ce secteur, les coopératives occupent actuellement une place négligeable dans l'entretien des automobiles de même que la vente de produits pétroliers, et l'expérimentation de la formule coopérative s'est avérée jusqu'ici difficile.

Étant donné les difficultés que représente la mise sur pied d'une entreprise dans ces secteurs, il apparaît que la voie de développement pouvant le mieux permettre aux coopératives et aux Québécois d'exercer un certain contrôle sur ceux-ci doive passer par la concertation de plusieurs agents économiques importants et par une entrée massive dans ces secteurs.

1 Mémoire de la Fédération du Nouveau-Québec présenté au Conseil de la coopération du Québec, novembre 1979.

5.6 Les coopératives de transport

5.6.1 La situation

Malgré le potentiel énorme que constitue le transport dans l'économie moderne, ce secteur d'activités économiques est peu ou pas occupé par les coopératives. L'on peut attribuer ce phénomène à la complexité des transports et au besoin, ressenti par le citoyen, de se doter de moyens de transport coopératifs. La complexité d'un chemin de fer, d'un réseau aérien ou du transport maritime explique dans une certaine mesure l'absence des coopératives. Il faut également ajouter que dans bien des cas, notamment dans les catégories de transport déjà soulignées, auxquelles il faudrait ajouter le transport par autobus dans les villes, ce secteur constitue un réseau d'entreprises non viables et fortement subventionné par l'État.

À côté de ces grandes lignes de transport, il reste le camionnage sous toutes ses formes, le transport par taxi et les autobus scolaires.

Les coopératives de transport ont tenté des percées du côté du camionnage en vrac, du transport maritime et du transport par taxi et par autobus scolaire.

Du côté maritime, quatre coopératives opèrent des traversiers, propriétés d'insulaires qui se sont donné un moyen de transport de personnes et de marchandises. La plus importante est la «Coopérative de transport maritime et aérien C T M A des Îles-de-la-Madeleine» qui opère deux caboteurs qui font le transport de marchandises entre Québec, Montréal et les Îles-de-la-Madeleine; elle opère également le seul traversier qui relie Cap-aux-Meules, Îles-de-la-Madeleine à Souris, Île-du-Prince-Édouard.

Ce traversier connaît une activité intense en saison touristique, car il est à peu près le seul moyen, à part l'avion, pour relier les Îles-de-la-Madeleine à la terre ferme.

Les opérations de ces quatre coopératives sont déficitaires, comme tous les transports maritimes, et sont fortement subventionnées par les gouvernements. Dans le domaine du camionnage, les coopératives s'occupent exclusivement du transport en vrac. Elles regroupent des camionneurs-artisans, qui sont à la fois propriétaire et chauffeur de leur camion.

La coopérative négocie, au nom de ses membres, des contrats et répartit l'ouvrage entre les camionneurs. En outre, elle approvisionne les membres en essence et en d'autres produits d'utilité professionnelle et négocie, en leur nom, des contrats d'assurance collective.

La première coopérative de camionneurs a été fondée en 1962 à Hauterive. Atteignant la dizaine vers 1970, elles ne sont plus que six et regroupent quelque 300 membres. Leurs revenus de services, pour 1977, a été de 1 843 872 $.

Ces coopératives ont connu de nombreuses difficultés de développement, notamment en raison de la lutte acharnée menée par une association rivale. Elles ont également été freinées par le règlement no 12 qui, ne reconnaissant pas les membres des coopératives comme des camionneurs-artisans, les a tenues à l'écart de la plupart des travaux de voirie, principale source de revenus pour ce type de transporteurs.

Enfin, c'est du côté des coopératives de taxis que le secteur des transports semble le plus à son aise. Ces coopératives regroupent des propriétaires privés de véhicules détenant un permis de taxi.

Le rôle de la coopérative est d'être l'agent de ses membres pour opérer un poste de radio, posséder collectivement des terrains et parfois offrir un service d'utilité professionnelle comme la vente de l'essence et des pneus.

Le coût d'opération des coopératives de taxis est défrayé par une contribution payée par chaque membre. Le revenu du membre, c'est l'argent perçu de ses clients pour chaque voyage.

La première coopérative de taxis a été formée en 1940; la croissance a été lente jusqu'en 1970 où ces coopératives ont connu un développement rapide.

Au 31 mars 1979, il y avait 21 coopératives de taxis, regroupant 1 036 membres. Quinze opèrent dans les villes de Montréal et de Québec et les six autres dans différentes régions du Québec.

5.6.2 Perspectives, contraintes et potentiel de développement

Il semble que certains types de transport ne se prêtent pas à l'organisation coopérative. Cependant, il est incontestable que le camionnage en vrac et le taxi seraient compatibles avec la formule coopérative.

Presque 20 ans de lutte dans le camionnage en vrac peuvent laisser croire à l'échec de cette activité de transport. Dans les faits, ce sont les lois du transport qui ont bloqué ce type de coopératives; à cette constatation il faut ajouter le climat social perturbé qui règne dans ce secteur, ensemble de facteurs qui militent vers un moratoire.

Il est regrettable cependant de fermer, à l'entreprise coopérative, cette activité qui représente des centaines de millions de dollars.

Les coopératives de taxis n'ont pas encore exploité leur potentiel, car un bon nombre ne font que réaliser des fonctions de répartition de travail («dispatch»), alors qu'elles pourraient être des agents dynamiques de développement pour leurs membres.

Les coopératives de taxis n'ont pas encore étudié un plan de développement de leur secteur qui déboucherait sur une campagne de sensibilisation de leurs membres en vue de les regrouper et d'entreprendre:
— la standardisation d'un type d'automobiles,
— l'achat en groupe des automobiles de taxis,
— l'organisation de garages pour l'entretien,
— l'approvisionnement en essence et en pièces,
— l'assurance «flotte» pour les taxis,
— le financement de la «flotte» d'automobiles par les caisses d'épargne et de crédit.

Le développement des coopératives de taxis deviendra possible par le regroupement en fédération, qui pourra entreprendre par étape le développement et l'implantation de coopératives de taxis à la grandeur du Québec.

5.7 Les coopératives d'aqueduc et d'égout

Quarante-trois coopératives de ce type regroupent quelque 1 500 membres. Formées à compter des années '30, elles assuraient aux citoyens-membres un service d'aqueduc et d'égout dans les localités où les autorités municipales n'étaient pas en mesure de pourvoir à ce besoin.

Il va sans dire que la formation de telles coopératives est nettement en régression. En outre, plusieurs d'entre elles, après avoir cédé leurs actifs à la municipalité, procèdent à leur liquidation.

5.8 Les coopératives de téléphone, de télévision et d'utilités publiques

Selon le «Répertoire des coopératives du Québec»[1], il n'existe qu'une seule coopérative dans le secteur du téléphone et dans celui des utilités publiques (entretien des chemins d'hiver). Compte tenu de leur domaine d'activités, et quoique ces coopératives représentent des expériences valables, ces types de coopératives ont peu de perspectives de développement.

Par ailleurs, il existe six coopératives de télévision regroupant des individus intéressés à se donner un service d'antenne communautaire. Ces coopératives étant généralement implantées dans des zones rurales peu populeuses, elles peuvent encore se développer de façon à joindre un plus grand nombre de personnes défavorisées sur le plan de la communication par télévision.

5.9 Les coopératives à fins sociales

Incorporées en vertu de l'article 4 de la Loi sur les associations coopératives, ces associations coopératives sont formées dans un but éducatif, scientifique, artistique, sportif ou récréatif; elles se distinguent des autres coopératives en ne poursuivant pas de buts économiques, mais exclusivement des fins sociales.

Cette caractéristique se traduit ainsi dans leur fonctionnement:

— elles peuvent prévoir le paiement d'une contribution annuelle par leur membres pour assumer les dépenses de fonctionnement;

— aucun intérêt ne doit être payé sur les parts sociales;

— s'il y a un excédent d'opérations, il ne peut être distribué aux membres sous forme de ristourne ou autrement;

— dans le cas de dissolution, le solde de l'actif net, après paiement des dettes et du capital social, est affecté à une oeuvre sociale désignée par le ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières.

1 *Répertoire des coopératives du Québec* Direction des associations coopératives, ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières.

5.9.1 La situation

Les coopératives à fins sociales ont toujours occupé une place marginale dans le développement coopératif. Il y a eu quelques expériences en matière d'éducation, notamment dans la formation d'écoles privées dont la plupart ont demandé leur liquidation.

Les garderies auraient pu être un secteur intéressant; il en existe neuf, formées depuis 1971, qui regroupent 967 membres. Cependant, une réglementation du ministère des Affaires sociales, adoptée en 1974, qui ne correspond pas à la philosophie du coopératisme du Conseil de la coopération du Québec, en a bloqué le développement.

Dans le domaine récréatif, il y a eu plusieurs coopératives, environ une quarantaine, formées pour opérer une aréna ou un centre paroissial. Les conditions socio-économiques ayant changé, ces coopératives ont été pour la plupart acquises par les municipalités et ont demandé leur dissolution.

Mais ce sont incontestablement les coopératives d'économie familiale qui ont le plus marqué cette catégorie de coopératives. Elles regroupent uniquement des corporations à caractère socio-économique et syndical; elles se sont donné comme mission d'animer, d'informer et d'éduquer les travailleurs et les consommateurs en général, sur les abus de notre société de consommation, notamment sur le crédit et le fonctionnement d'un budget. Les coopératives d'économie familiale, au nombre de quatorze, sont regroupées en fédération. Les revenus nécessaires à leur fonctionnement proviennent des contributions de leurs membres, de subventions et de dons d'organismes.

5.9.2 Perspectives, contraintes et potentiel de développement

La formation de coopératives à fins sociales a commencé en 1963 avec l'adoption de l'actuelle Loi sur les associations coopératives. Sauf les coopératives d'économie familiale, toutes les autres activités sociales ont connu peu de développement.

Pourtant, il apparaît que tout le secteur des loisirs pourrait utiliser la forme coopérative pour son développement et son expansion. Dans la pratique, c'est la troisième partie de la Loi sur les compagnies qui est utilisée.

Il semble que c'est par méconnaissance de la loi et de la coopération que l'important secteur de la récréation et des loisirs ne s'oriente pas vers la formule coopérative. Pour corriger cette situation, il serait important que le ministère sectoriel, responsable des loisirs et des sports et le ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières entreprennent une campagne d'information et de sensibilisation auprès de la population.

Le potentiel énorme que représente notre civilisation de loisirs ouvre des perspectives intéressantes pour l'utilisation de la formule coopérative. Un tel développement permettrait notamment une présence des coopératives dans tous les aspects de la vie économique, sociale et culturelle.

Chapitre 6

Le développement coopératif

- L'entreprise coopérative, les secteurs d'activités industrielles coopératifs et le mouvement coopératif
- Les mesures de l'État

Le développement coopératif

À cause des caractéristiques propres aux coopératives et en vertu de l'ampleur que connaît le mouvement coopératif au Québec, le gouvernement ne peut que reconnaître les entreprises coopératives comme des agents économiques d'une importance particulière et comme des partenaires privilégiés. Les coopératives ont notamment un rôle de premier plan à jouer dans l'accélération des investissements privés, dans une participation accrue des Québécois à la vie économique et dans une meilleure répartition du développement sur l'ensemble du territoire. Leur rôle est également important dans la réalisation d'une plus grande concertation des agents économiques, dans la stimulation de l'entrepreneurship, dans une démarche conduisant à une intégration plus poussée de l'économie québécoise et dans l'amélioration du bien-être de la population.

Le mouvement coopératif québécois dispose à l'heure actuelle d'un potentiel intéressant en termes de développement, apte à lui permettre de prendre une part de plus en plus significative dans l'activité économique au Québec, et ce tant en regard de la pénétration de marchés qu'en regard d'une utilisation plus efficace des ressources québécoises. Le volume imposant de ressources humaines que mobilisent les entreprises coopératives, la dynamique de développement particulière à la formule coopérative, l'enracinement des coopératives dans leur milieu et leur niveau de développement dans certains secteurs de l'économie constituent des atouts majeurs.

Mais les entreprises coopératives subissent également l'effet de contraintes qui tendent à inhiber leur croissance et qui sont liées à la fois à la spécificité coopérative, à leur dimension de petite ou moyenne entreprise et aux conditions générales prévalant dans les industries où elles sont présentes. Une stratégie de développement coopératif doit viser à atténuer l'effet de ces contraintes structurelles et permettre aux entreprises coopératives d'utiliser pleinement leurs capacités et celles de leurs membres.

En 1980, le mouvement coopératif québécois est constitué principalement d'entreprises de taille petite ou moyenne. Certaines grandes coopératives occupent cependant une place prépondérante dans les secteurs financier, agro-alimentaire et des pêches qui concentrent la plus grande partie des actifs, des chiffres d'affaires et des emplois des entreprises coopératives; les coopératives sont par ailleurs absentes de nombreux secteurs industriels et n'occupent qu'une faible part des autres marchés sur lesquels elles sont présentes.

Dans le secteur financier, comme dans celui de l'agro-alimentaire et des pêches, les coopératives doivent faire face à une forte concurrence des entreprises nationales ou multinationales. Néanmoins elles ont atteint, en règle générale, un niveau d'efficacité satisfaisant en intégrant leurs opérations et en utilisant une technologie relativement avancée. Si on exclut le secteur financier, les entreprises coopératives dans leur ensemble apparaissent fortement concentrées dans les secteurs économiques «traditionnels», à faible valeur ajoutée* et orientées dans des productions de biens non durables, engendrant relativement peu d'effets d'entraînement importants. Seules quelques-uns ont développé des marchés extérieurs importants.

Sur un plan régional, cependant, leur présence est significative. En Abitibi-Témiscamingue, par exemple, les coopératives forestières sont une source d'emploi et de revenu non négligeable pour les populations touchées, constituant ainsi un facteur d'équilibre socio-économique majeur. Dans l'Est du Québec, une part importante de la distribution alimentaire est assurée par des entreprises coopératives. Au Nouveau-Québec, une partie de l'activité économique des populations se réalise au sein des coopératives tant au plan de l'organisation du travail, de l'emploi et de l'écoulement de produits locaux qu'au plan de la distribution de biens de consommation. Enfin, dans la région de Québec, les coopératives funéraires détiennent une part importante de ce secteur et ont une influence déterminante sur son évolution.

D'autre part, les mécanismes mis en place par les caisses d'épargne et de crédit pour accroître leur rôle dans les secteurs industriels et commerciaux laissent présager un élargissement du contrôle québécois dans certains secteurs d'activité; les diverses institutions financières orientées vers les marchés du crédit industriel et commercial sont susceptibles de mener à la constitution de conglomérats* québécois de grande envergure et sont assurément des partenaires intéressants pour tout projet de développement selon une formule mixte où l'État s'associe avec le secteur privé.

6.1 Les entreprises coopératives et leur développement

Le développement coopératif peut s'envisager à trois niveaux: au niveau de l'entreprise coopérative, au niveau de l'ensemble des coopératives d'une même industrie et au niveau plus global, en tant que mouvement coopératif, au plan régional et dans l'ensemble du Québec.

Au niveau de l'entreprise coopérative, le potentiel de développement et les contraintes réfèrent à la spécificité coopérative et à la taille des entreprises coopératives au Québec.

* Voir le lexique en annexe.

Au sein d'une industrie en particulier, la question du développement coopératif fait intervenir, en plus, les conditions générales de cette industrie dans l'économie québécoise. La formule coopérative peut rencontrer plus ou moins de difficultés à s'adapter à un contexte industriel donné ou à s'implanter sur un marché nouveau, cependant l'absence d'entreprises coopératives dans un secteur d'activité ne doit pas nous amener à conclure qu'il n'y a pas de place pour elles.

Au niveau plus global, la question du développement du mouvement coopératif au Québec soulève en plus les questions de concertation des entreprises et d'éducation coopérative.

6.1.1 La formule coopérative

Le développement des entreprises coopératives n'est pas indépendant des objectifs que leurs membres poursuivent individuellement et collectivement. C'est essentiellement parce que le développement de l'entreprise coopérative génère des bénéfices pour ses membres que ceux-ci consentent à investir l'énergie et les capitaux nécessaires à la mise en oeuvre de projets d'investissement et/ou de concertation. La force et le dynamisme que l'entreprise coopérative puise dans le regroupement d'agents économiques ayant des intérêts communs sont à la base du développement de l'entreprise et de son orientation.

Par des mécanismes d'intercoopération, les entreprises coopératives transposent, à un autre niveau et dans des projets de plus grande envergure, la dynamique coopérative et multiplient ainsi leur impact sur les marchés et sur leurs membres. Leur potentiel de développement s'en trouve accru. Aussi, dans la perspective du développement coopératif, on ne doit pas s'étonner d'assister à la constitution de grandes entreprises par des processus de fusion ou d'intégration* des activités.

Tous les coopérateurs, dans quelque secteur que ce soit, reconnaissent, tout en désirant maintenir l'autonomie de leur entreprise, la nécessité de constituer des regroupements qui seuls leur permettent de réaliser des économies d'échelle appréciables et d'améliorer l'éventail et la qualité des services qu'ils attendent de leur coopérative. Que ce soit dans les secteurs de l'exploitation forestière, de l'agriculture et de l'alimentation, de l'habitation, de la consommation ou de toute industrie, le regroupement des entreprises et la réalisation de projets en concertation apparaissent comme le mode de développement privilégié, en raison des bénéfices économiques qui en résultent pour les membres mais aussi en raison des principes coopératifs eux-mêmes auxquels adhèrent les membres et qui définissent l'intercoopération comme une forme plus achevée du coopératisme. Les coopérateurs québécois ont compris que la coopération ne peut déboucher normalement que sur l'intercoopération et, par ce moyen, ont édifié par le passé et continuent encore aujourd'hui de construire des entreprises qui soient aptes à jouer un rôle de

* Voir le lexique en annexe.

plus en plus important dans le développement économique du Québec. Les expériences moins heureuses qui ont pu être vécues dans le passé dans certains secteurs ne remettent pas en cause cette forme de développement; elles constituent plutôt des leçons pour l'avenir sur la forme et les assises que peuvent prendre les pratiques d'intercoopération.

Les modes de gestion spécifiques que les entreprises coopératives doivent mettre en oeuvre pour réaliser leurs objectifs contribuent grandement au succès qu'elles connaissent et à leur rythme de croissance et de développement. Au sein de l'entreprise coopérative, les communications constituent à la fois un outil de décision, de formation et d'animation essentiel au bon fonctionnement de l'organisation. L'intensité des communications à double sens entre les membres et leur coopérative ou entre les coopératives et leur fédération ou association, a donc des impacts importants tant sur le dynamisme de l'entreprise que sur celui de ses membres. Les coopératives dont on peut dire qu'elles ont réussi sont le plus souvent celles qui ont reconnu à sa juste valeur l'importance d'un mode de gestion où la communication et l'information occupent une place importante.

En informant ses membres de l'état de leur entreprise, en les sensibilisant à des techniques et à des méthodes de gestion efficaces et en les éduquant au coopératisme, les coopératives, par leurs administrateurs et par leurs gestionnaires, s'assurent d'un membership plus responsable, plus engagé et plus apte à participer activement, par des actions personnelles et collectives à la croissance de leur entreprise et au développement de leur association de personnes.

Mais la formule coopérative présente aussi certaines contraintes qui peuvent entraver le développement de l'entreprise. Ces contraintes sont souvent liées aux structures organisationnelles et financières découlant du cadre juridique des coopératives. Les analyses précédentes ont permis de relever, pour les différents secteurs d'activité, un ensemble de contraintes de cet ordre.

Soulignons cependant que parmi les problèmes engendrés par les particularités de la structure financière des coopératives, un certain nombre sont dus à une mésadaptation des réglementations résultant du fait que certains programmes gouvernementaux d'aide à l'entreprise oublient ou ignorent le fait coopératif. Dans d'autres cas, il s'agit de normes de fonctionnement coopératif qui, ayant été établies à une époque différente du contexte actuel, ne répondent plus aux exigences et aux défis des coopératives des années '80.

Il demeure cependant certaines contraintes au niveau de la constitution du capital de l'entreprise coopérative qui présentent des obstacles sérieux au développement coopératif, tant par l'impact qu'elles peuvent avoir sur la création de nouvelles entreprises coopératives que par l'impact au niveau du rythme de croissance souhaité par des coopératives. Bien que la coopérative soit un outil permettant au citoyen d'investir directement dans un projet de développement économique, il

n'en demeure pas moins que la capacité d'investissement des sociétaires demeure limitée, ce qui peut rendre parfois difficile la constitution d'un capital apte à assurer le lancement ou l'expansion d'une coopérative. De plus, les coopératives sont soumises à la modalité du versement d'un intérêt limité sur le capital.

Dans cette perspective, des mesures fiscales d'incitation des citoyens à l'investissement en capital de risque adaptées à la nature particulière de l'entreprise coopérative apparaissent comme un levier de croissance important.

Par ailleurs, l'impossiblité de profiter d'une plus-value* sur les parts sociales et l'inexistence d'un marché pour ces titres, la possibilité de retrait du capital investi dans l'entreprise et la contrainte de verser une part parfois importante des bénéfices en ristourne sont autant de facteurs qui peuvent rendre difficile la constitution d'un capital nécessaire au démarrage et à la croissance de l'entreprise coopérative.

Un programme d'épargne-actions, adapté au mode coopératif, assurerait un flux monétaire important, si l'on tient compte de l'actuel succès de cette formule qui offre des avantages fiscaux, d'autant plus que la démocratie économique qu'est le coopératisme assure une pratique participative à la propriété, à la gestion et au partage des résultats. L'ensemble de ces contraintes pourrait être atténué dans une législation qui donnerait lieu à des pré-coopératives qui seraient à mi-chemin entre les coopératives authentiques et les compagnies. Ce cadre juridique, utilisé au moment du démarrage, faciliterait le financement et accorderait une place à des intervenants dynamiques. Après quelques années de fonctionnement, alors que la coopération peut être appliquée dans toute sa vigueur, la pré-coopérative passerait au cadre juridique d'une coopérative qui aurait été prévue par la législation.

Cependant, la création de la Société de développement coopératif d'une part, et le développement de pratiques intercoopératives dans certains secteurs d'autre part, pourront contribuer à atténuer l'effet de ces contraintes structurelles sur le développement coopératif. Le support du type conseil-gestion qui accompagne entre autres les interventions de la SDC ne pourront qu'améliorer la santé financière et la souplesse organisationnelle des coopératives. Car au-delà des problèmes reliés à la structure financière, plusieurs contraintes financières trouvent leur origine dans des déficiences au niveau de la gestion même de l'entreprise. En cela, les problèmes de l'entreprise coopérative s'apparentent à ceux de toute entreprise de taille petite ou moyenne.

6.1.2 L'entreprise et les secteurs d'activité

À l'instar de toute petite ou moyenne entreprise, l'entreprise coopérative n'est pas à l'abri des difficultés résultant de faiblesses au niveau de la gestion des différentes fonctions de l'entreprise ou au niveau de son administration.

---

* Voir le lexique en annexe.

Les administrateurs des coopératives ne sont pas toujours préparés à prendre de façon éclairée toutes les décisions concernant le fonctionnement et le développement de l'entreprise. Les administrateurs de coopératives sont des citoyens ordinaires, qui démontrent généralement des capacités de leadership, d'organisation et de communication, mais qui ne sont pas nécessairement des gestionnaires d'expérience ou des spécialistes du champ d'activités de l'entreprise coopérative. Comme ces administrateurs n'occupent pas leurs fonctions à plein temps, le fonctionnement de l'entreprise repose souvent sur les épaules d'un ou de quelques cadres-clés à l'emploi de l'entreprise.

La difficulté à laquelle les coopératives doivent faire face alors est double: d'une part, le recrutement des cadres et du personnel qualifié (ceci est généralement commun à toute PME); d'autre part, la nécessité de faire en sorte que les cadres et le personnel adoptent un comportement conforme aux objectifs particuliers de l'entreprise. Les objectifs poursuivis sont moins de maximiser les profits nets que de fournir aux membres les services qu'ils attendent de leur coopérative, tout en maintenant un niveau de rentabilité satisfaisant. Ce second aspect de la question du recrutement du personnel est un problème spécifique à l'entreprise coopérative; il exige que l'on y alloue des ressources et des efforts supplémentaires car le système d'éducation ne permet pas de trouver facilement sur le marché du travail des personnes qualifiées en ce sens et déjà préparées à s'insérer avec aisance dans le cadre particulier de l'entreprise coopérative.

La formation coopérative du personnel, on le comprendra, constitue donc une fonction importante des fédérations et des regroupements de coopératives; c'est en bonne partie par le biais de leurs structures intercoopératives que les entreprises coopératives québécoises ont solutionné jusqu'à maintenant leur problème. Les ressources consacrées à ce chapitre par les fédérations de coopératives et par les coopératives elles-mêmes sont importantes. Si on y ajoute les ressources affectées à l'éducation des membres dans les organisations coopératives et celles accordées par les quelques maisons d'enseignement qui se préoccupent de l'éducation coopérative, on voit l'importance que prend l'éducation dans le développement coopératif.

En ce qui concerne la gestion des activités de production des biens ou services, les contraintes auxquelles peuvent faire face les entreprises coopératives sont sensiblement les mêmes que celles de PME en général.

Au plan du marketing, cependant, l'entreprise coopérative qui regroupe des consommateurs de biens et services, présente des particularités qui la distinguent de façon sensible de l'entreprise à capital-actions. Ainsi, les entreprises coopératives des secteurs de la distribution et des services, de même que celles du secteur financier, placent la satisfaction des besoins de leurs membres au centre de leurs préoccupations et orientent leur fonctionnement vers la réalisation de ces objectifs. La dimension «protection du consommateur» est d'ailleurs la marque de com-

merce des entreprises coopératives oeuvrant dans la distribution des biens et services; elle constitue l'un des facteurs importants sur lequel peut s'appuyer leur développement. La mise en application de ce principe varie selon les marchés et selon les organisations, mais il demeure implicite à la nature même de l'entreprise coopérative.

Dans la pratique, ce principe se traduit de différentes façons: par l'offre de produits et services répondant aux besoins réels des membres, par la participation des membres au fonctionnement de l'entreprise, par des méthodes de mise en marché qui vont parfois jusqu'à protéger le membre contre ses mauvaises habitudes, mais aussi et surtout par l'éducation: éducation à la consommation, formation coopérative et éducation économique en général. En aidant les individus à devenir des agents économiques mieux informés et plus responsables, la coopération joue gagnante sur deux plans: d'une part, elle réalise son objectif premier et, d'autre part, elle se donne des outils pour assurer son dynamisme. L'intérêt que les coopératives de consommation suscitent sur les marchés urbains depuis ces dernières années, entre autres exemples, résulte d'un comportement de ce type.

En ce qui concerne les entreprises coopératives des secteurs de la production, c'est du côté des coopératives non fédérées et des entreprises de taille petite ou moyenne que se présentent surtout les difficultés relatives au marketing. Les grandes coopératives agricoles peuvent occuper une place prépondérante sur plusieurs marchés de produits alimentaires, place qu'elles ont mis à point par une stratégie bien orchestrée de mise en marché, par une amélioration de leur productivité, par une intégration de leurs opérations et par la recherche et l'innovation.

Les entreprises coopératives contribuent cependant dans l'ensemble pour une faible part des exportations internationales du Québec; les produits exportés par ces dernières sont presqu'exclusivement des produits alimentaires. Néanmoins, les marchés d'exportation représentent pour plusieurs de ces entreprises coopératives une part appréciable de leur chiffre d'affaires. Vu la forte concurrence au niveau international, la présence de plusieurs coopératives québécoises reflète bien le dynamisme de celles-ci.

Bien qu'elles demeurent souvent des entreprises de taille petite ou moyenne et qu'elles épousent, dans l'ensemble, certaines contraintes des PME, les coopératives sont en mesure, par des mécanismes d'intercoopération et par la mobilisation de leurs ressources, de parvenir à une intégration poussée de leurs opérations et d'accroître ainsi leur productivité tout en maintenant leur caractère d'entreprises autonomes dans lesquelles le coopérateur conserve sa place et son importance.

L'analyse de la situation des entreprises coopératives dans les différents secteurs d'activité où elles sont présentes a permis de dégager un profit des contraintes et du potentiel de chacun de ces secteurs en regard du développement économique du Québec.

La présence de plus en plus marquée des institutions financières coopératives dans le domaine du financement industriel et commercial et leur participation croissante dans des entreprises de production exprime leur ferme volonté de participer de façon plus active encore et plus diversifiée au développement de l'économie québécoise. Par ailleurs, la création d'une caisse centrale par la Fédération de Québec des Caisses populaires Desjardins permettra aux caisses populaires d'avoir accès à des marchés nouveaux (dépôts des gouvernements, actions et obligations émises par les entreprises, etc.) et d'accroître sensiblement leur dynamisme, tout en améliorant leur position concurrentielle. Mais bien qu'ayant réussi une intégration poussée de leurs opérations au sein de leurs fédérations respectives, les caisses d'épargne et de crédit n'ont pas encore exploité à leur maximum les possibilités de collaboration pouvant s'offrir à elles. Au-delà du maintien et de la croissance de leur position globale sur les différents marchés financiers et des questions relatives à la gestion des liquidités, le défi des prochaines années demeure la réalisation d'une plus grande concertation dans la perspective du développement de l'économie québécoise.

Par ailleurs, en autant qu'on estime qu'il est préférable économiquement d'avoir des institutions financières offrant une gamme étendue de services, il peut également s'avérer nécessaire de procéder à une redéfinition des cadres légaux à l'intérieur desquels opèrent les institutions financières coopératives de manière à stimuler la concurrence entre les nombreux intervenants du secteur financier.

Dans le secteur agro-alimentaire, les coopératives agricoles et les coopératives de pêcheurs occupent déjà une place importante sur les marchés domestiques et se sont affirmées sur des marchés externes. Dans la perspective de l'autosuffisance alimentaire du Québec, elles constituent des agents économiques de premier plan: elles sont organiquement liées aux fonctions primaires de production de denrées et intègrent dans leur organisation les étapes en amont (approvisionnement en intrants) et en aval (transformation et mise en marché des produits) de la production. Leur développement se trouve donc intimement lié aux politiques gouvernementales en matière de développement de l'agriculture et des pêcheries mais repose aussi sur d'autres éléments majeurs, d'abord la qualité des produits et la régularité des approvisionnements, ensuite le développement de nouveaux marchés extérieurs, la mise en marché de nouveaux produits et enfin une intégration verticale plus poussée dans certains secteurs d'activité vers, par exemple, une deuxième tranformation. L'existence dans ces secteurs de coopératives de

grande envergure peut également obliger à certaines adaptations de la Loi sur les associations coopératives.

En ce qui concerne la distribution alimentaire, la question du développement coopératif met en évidence deux courants particuliers. D'une part, une forte proportion de clubs alimentaires non regroupés en fédération envisagent le développement selon un processus de multiplication d'entreprises de petite dimension, dans lesquelles le nombre de membres est limité et leur participation aux différentes fonctions de l'entreprise poussée au maximum. D'autre part, et notamment pour les coopératives de consommation affiliées à la Fédération des magasins Co-op, il apparaît que le principal moyen d'accroître de façon sensible la part du marché occupé par les coopératives soit d'accentuer leur présence sur les marchés urbains en développant une approche plus agressive face à la concurrence des chaînes de distribution et des regroupements des détaillants.

La multiplication des points de vente à grande surface et leur localisation en des lieux stratégiques, l'amélioration de l'éventail et de la qualité des produits, l'application d'une politique de marketing originale, la formation coopérative et la participation des institutions financières coopératives au financement des projets de développement devraient permettre une croissance soutenue de ce secteur et, à moyen et à long terme, amener les entreprises coopératives de distribution à réaliser une intégration plus poussée vers le secteur de la production.

Par ailleurs, on doit souligner les conditions d'opération particulières des coopératives du Nouveau-Québec, présentes à la fois dans la distribution, dans la production primaire et artisanale, dans les services et dans le tourisme. Les difficultés de communication et de transport que connaissent ces entreprises et les coûts élevés de toute opération en milieu nordique (construction, énergie, etc.) sont des difficultés de premier plan; il en est de même pour les questions de formation administrative, technique et coopérative, des coopérateurs auxquelles ces coopératives attachent une grande importance: elles conditionnent non seulement leur évolution en tant qu'entreprise mais également le développement socio-économique de leur communauté. Les perspectives de développement des coopératives du Nouveau-Québec dépendent fondamentalement de l'évolution économique du Nord québécois, mais aussi, dans une certaine mesure, de la cohérence et du degré d'adaptation aux besoins des interventions gouvernementales dans le milieu, du rapprochement déjà amorcé entre les mouvements coopératifs du Nord et du Sud et de la place qui sera laissée aux coopératives dans la vie économique des populations autochtones. Les coopératives se sont engagées jusqu'à date dans presque tous les domaines de l'économie locale et ont été les entreprises autochtones les mieux réparties sur l'ensemble du territoire du Nouveau-Québec. Elles entendent continuer à jouer un rôle significatif dans le développement économique et social de leur communauté.

Du côté de l'industrie forestière, le développement des entreprises coopératives est lié dans une large mesure aux politiques concernant la gestion de la ressource,

mais dépend également de l'aptitude des coopératives à s'organiser en vue de devenir des agents d'exécution à l'intérieur des diverses unités de gestion de la forêt publique. Le dynamisme manifesté par les travailleurs forestiers des différentes régions devrait conduire à une rationalisation des opérations permettant une croissance des activités de transformation de la matière ligneuse. Par ailleurs, le regroupement de concertation amorcé par les coopérateurs forestiers des différentes régions du Québec a permis jusqu'ici d'identifier des intérêts et des objectifs communs et de mettre en place des mécanismes de formation technique, économique et coopérative adaptés aux conditions de l'industrie et aux besoins des coopérateurs et susceptibles de stimuler fortement le développement des coopératives.

En ce qui concerne les coopératives ouvrières de production et les coopératives de travail, leur nombre restreint, la variété de leurs activités et de leur forme d'organisation ne permettent pas de dégager, à ce stade-ci, des perspectives globales de développement pour ce groupe. Les difficultés d'implantation de ces formules coopératives au Québec sont liées, pour une bonne part, à un contexte social et économique qui prête peu à l'éclosion de ce nouveau type d'entreprises à cause du manque d'information et du manque d'éducation coopérative de la population et d'une certaine mésadaptation des lois coopératives à l'égard du mode d'organisation de ce type d'entreprises.

Le développement du secteur de l'habitation coopérative présente également certaines particularités: la mise en oeuvre de projets coopératifs en matière d'habitation dépend, d'une part, de la capacité des ménages à s'organiser en un groupe cohérent et, d'autre part, des programmes gouvernementaux (notamment fédéraux) dans ce domaine. La mise en place d'une coopérative d'habitation exige beaucoup d'animation et d'information, ce qui requiert le support d'organisation ayant des objectifs précis en cette matière. Par ailleurs, les programmes gouvernementaux d'aide aux coopératives d'habitation sont orientés en fonction d'un type particulier de coopératives d'habitation, soit les coopératives d'habitation locative permettant d'améliorer les conditions de logement des ménages à faible revenu; ils ne favorisent pas le développement d'autres formules pouvant répondre à des besoins différents. Jusqu'ici, les coopératives d'habitation n'ont pas constitué une véritable alternative pour les ménages qui cherchaient à améliorer leurs conditions de logement. Elles ne pourront vraisemblablement pas concurrencer la propriété individuelle, à moins que des modifications importantes soient apportés aux programmes gouvernementaux et que de nouvelles formules se développent.

Dans le secteur des services, la présence coopérative est restreinte à quelques types d'activités seulement. Dans ce groupe, les entreprises coopératives de services funéraires sont les plus importantes et la phase de développement accéléré qu'elles ont connu ces dernières années démontre l'intensité des besoins auxquels ces entreprises tentent de répondre. Leur présence a contribué à modifier sensiblement ce secteur d'activité et leur développement, fondé sur l'intercoo-

pération, est susceptible de conduire à certains investissements dans les secteurs de la construction, du transport et de la production. Mais leur impact principal se situe au plan de l'amélioration du bien-être et de la protection des intérêts de leurs membres.

Les coopératives étudiantes, en dépit de leur poids économique limité et de leur faible taux de pénétration dans les institutions d'enseignement, constituent des lieux privilégiés de formation coopérative pour les jeunes Québécois. Une collaboration entre le mouvement coopératif et l'État, en vue d'encourager et de favoriser le développement de la coopération étudiante, constitue un élément majeur du développement coopératif à long terme.

Par ailleurs, les difficultés que représente une percée coopérative dans les secteurs des services à l'automobiliste et de la distribution des produits pétroliers laissent présager peu de développement à court terme. Toute initiative dans ces secteurs requerra une concertation de plusieurs agents économiques aux intérêts convergents ou complémentaires comme les secteurs de l'agriculture, de l'alimentation et de la consommation.

Enfin, les corporations de développement communautaire de l'Est du Québec constituent une forme particulière d'entreprises dont les retombées économiques ont été jusqu'ici surprenantes en dépit des nombreuses difficultés rencontrées. En mobilisant les populations des milieux concernés, ces organisations ont permis à des communautés de prendre en main leur développement économique et de procéder à une utilisation rationnelle et efficace des ressources de leur territoire. Engagées dans différents types d'activités, elles ont contribué à créer un nombre élevé d'emplois et ainsi à maintenir un certain équilibre démographique et économique dans les régions de l'Est du Québec. Une reconnaissance juridique plus précise, un regroupement en fédération, une planification améliorée de leurs opérations, des relations avec les associations provinciales de leurs secteurs d'activités de production et de service et une implication dans les structures régionales actuelles ou à venir permettraient de croire que ces entreprises seront en mesure de modifier de façon sensible la situation socio-économique et l'aménagement de nombreuses régions du Québec.

Car dans une prochaine phase, les corporations de développement communautaire doivent changer leur vocation pour créer des entreprises, de préférence coopératives, qu'ils encadreront dès le départ, pour ensuite laisser aux membres la responsabilité du développement, de l'administration et de la gérance.

6.1.3 Le mouvement coopératif

Les entreprises coopératives québécoises se présentent donc comme des partenaires privilégiés avec lesquelles le gouvernement doit compter dans la poursuite de ses objectifs de développement économique. Cependant, l'importance du mouvement coopératif dans l'ensemble de l'économie québécoise sera d'autant

plus grande que les entreprises coopératives sauront réaliser les interrelations qui s'avèrent nécessaires, au sein de leurs secteurs d'activité respectifs entre les différents secteurs coopératifs mais aussi entre des coopératives et d'autres agents économiques du Québec. Parce que leurs raisons d'être, leur existence et leur croissance sont liées aux conditions économiques et aux objectifs individuels et collectifs de leurs membres et des communautés dans lesquelles elles opèrent, les coopératives ne peuvent dissocier leur développement de celui de l'ensemble du Québec.

Le développement coopératif sera proportionnel aux efforts et aux ressources consacrés au chapitre de l'éducation coopérative. L'éducation coopérative est à la base de l'engagement des citoyens et de leur participation active dans les outils qu'ils se sont donnés pour améliorer leur bien-être et prendre en charge leur développement économique. Les entreprises coopératives reconnaissent l'éducation coopérative comme un facteur déterminant de leur développement et entendent continuer à y investir des ressources, tout en souhaitant que celle-ci ait une place de plus en plus grande dans le système d'éducation du Québec.

6.2 L'État et le développement coopératif

Le Gouvernement du Québec sait la place des réseaux financiers et agro-alimentaires coopératifs et reconnaît le rôle important que certains secteurs coopératives cibles sont appelés à jouer dans le développement de l'économie québécoise. Il entend, par des mesures législatives, réglementaires et administratives favoriser le développement des entreprises coopératives et s'associer à l'évolution que connaîtra le mouvement coopératif québécois.

Cette intention procède de ce que les coopératives et le gouvernement reconnaissent le besoin d'établir entre eux une forme de collaboration, collaboration qui viserait, d'une part, à atténuer certaines des contraintes qui pèsent sur le développement coopératif et qui, d'autre part, serait susceptible de stimuler la croissance des entreprises coopératives.

Une collaboration gouvernementale respectueuse des spécificités de l'entreprise coopérative apparaît compatible avec le développement du mouvement coopératif et peut même permettre de dégager de nouvelles avenues de développement. De plus, étant donné l'impact bénéfique qu'auraient sur l'économie québécoise la consolidation des coopératives dans leurs secteurs d'activité et leur présence dans de nouvelles industries, des mesures visant à favoriser la croissance et la multiplication des entreprises coopératives ne peuvent que s'inscrire harmonieusement dans le cadre de la politique de développement économique du gouvernement du Québec.

Le gouvernement n'entend pas se substituer aux coopérateurs dans l'orientation et la gestion de leurs entreprises, ni utiliser les coopératives pour l'atteinte

de ses seuls objectifs. L'esprit dans lequel s'inscrit cette intention gouvernementale en est un de partnership, de mise en commun d'objectifs et de ressources, de soutien: il s'agit pour le gouvernement de «créer et maintenir des conditions favorables au développement et au dynamisme des initiatives privées, ceci sans pour autant sacrifier ses objectifs de justice sociale et de gardien des intérêts collectifs[1]». La démarche entreprise par le gouvernement en vue du développement coopératif vise essentiellement à identifier et à mettre en place des mesures qui soient compatibles avec les caractéristiques spécifiques des coopératives et susceptibles de favoriser le développement d'entreprises dynamiques, concurrentielles et diversifiées.

De façon plus précise, dans la perspective d'assurer la croissance soutenue des réseaux coopératifs financier et agro-alimentaire, les intentions gouvernementales sont:

de favoriser l'intensification de la présence des institutions financières coopératives dans l'ensemble du réseau financier québécois;

de supporter les initiatives coopératives dans le secteur de l'agro-alimentaire en visant à la fois des marchés domestiques et externes.

Dans la perspective d'intensifier la présence coopérative sur certains marchés domestiques importants et dans certains secteurs-clés (exemple: habitation, forêts, pêches) de la stratégie gouvernementale en matière de développement économique, il s'agit, en collaboration avec les agents impliqués d'identifier les stratégies susceptibles de permettre aux entreprises coopératives d'accroître leur taux de pénétration sur certains marchés-cibles et de préciser les rôles respectifs du gouvernement et des agents coopératifs à cet égard.

Cette démarche s'appuie sur la nécessité d'une plus grande concertation des agents engagés dans le développement du Québec, en particulier des agents coopératifs et de l'État, dont les objectifs fondamentaux se rejoignent et se complètent. Il s'agit, en fait, de BÂTIR ENSEMBLE «une société démocratique de développement»[2].

1 Gouvernement du Québec, *Bâtir le Québec, Énoncé de politique économique*, septembre 1979, p. 105.

2 Selon une expression empruntée au sociologue Gérald Fortin.

Conclusion

Conclusion

La formule coopérative permet à des groupes de personnes de satisfaire des besoins précis et souvent fondamentaux, par le biais d'entreprises qu'ils contrôlent de façon démocratique. En favorisant la prise en charge par les individus de la satisfaction de leurs besoins économiques, la formule coopérative contribue à accroître la responsabilité de ces derniers en regard de leur vie économique. Et en fondant cette prise en charge sur des principes démocratiques où la personne a préséance sur le capital, la formule coopérative favorise la décentralisation des décisions en matière économique et la participation des citoyens à l'activité économique.

Sur le plan social, donc, la formule coopérative constitue un moyen puissant pour amener le citoyen à s'engager davantage dans le fonctionnement de l'économie et dans l'évolution de la société.

Sur un plan plus strictement économique, le fait que les membres des coopératives contrôlent leur entreprise favorise le développement d'une structure économique davantage autochtone et augmente le contrôle des leviers économiques du Québec par les Québécois. Cet enracinement des coopératives dans leur milieu ne peut que favoriser l'intégration des activités économiques sur le territoire, conduire à une utilisation plus intense des ressources québécoises, humaines et physiques, et permettre la décentralisation des activités économiques.
À cause de leur nature particulière et de leurs objectifs, les entreprises coopératives sont donc en mesure de contribuer au développement de l'économie du Québec d'une façon stimulante et originale. Le projet de société qu'elles véhiculent s'inscrit par ailleurs dans le cadre des objectifs du gouvernement du Québec: le développement des secteurs coopératifs dans et par un mouvement qui constitue un partenaire privilégié pour réaliser un développement économique.

Dans l'ensemble, on peut supposer que les moyens à mettre en oeuvre pour raffermir la présence des coopératives ne peut que rencontrer l'assentiment d'une large part de la communauté québécoise et rejoindre les politiques mises de l'avant par le gouvernement du Québec depuis plusieurs années; par exemple:

— l'autosuffisance, au chapitre de l'agro-alimentaire;

— une meilleure gestion des ressources et la mise en valeur des ressources renouvelables au chapitre des pêches et forêts;

— une meilleure canalisation des épargnes afin de rendre celles-ci plus productives;

— la protection du consommateur et la promotion de l'achat québécois au chapitre de la consommation;

— une politique d'accessibilité au logement de meilleure qualité et à un moindre coût.

Un tour d'horizon de la réalité coopérative québécoise nous permet de constater l'ampleur de ce mouvement. Bien implantée dans certains secteurs-clés de notre économie, l'entreprise coopérative n'en a pas moins plus d'un défi à relever pour diversifier et imposer encore davantage sa présence au sein de la société québécoise.

Par la conférence sur la coopération, le gouvernement du Québec et le partenaire coopératif manifestent leur volonté de créer des conditions susceptibles de permettre aux entreprises à vocation économique de contribuer de façon de plus en plus significative au développement économique du Québec.

Le rendez-vous de février 1980

L'objectif principal de la conférence sur la coopération est de favoriser l'utilisation de la formule coopérative comme outil important de développement économique.

Concrètement, par des mesures et par des actions, les principaux partenaires — la coopération et le gouvernement — chercheront:

- à consolider la présence coopérative dans les secteurs où les coopératives sont suffisamment implantées: réseaux financier et agro-alimentaire,
- à intensifier la création d'entreprises coopératives dans les secteurs économiques où leur présence est peu significative, sinon marginale: consommation, habitation, fabrication, transformation . . .

Tout projet de développement de l'entreprise coopérative passe par la capacité qu'elle aura à relever trois défis:

- la promotion de la personne,
- la recherche et l'application des projets dynamiques qui satisfassent les attentes des marchés intérieurs et d'exportation,
- la pratique d'une gestion à la fois efficace et démocratique.

Pour ce faire, les priorités doivent être accordées à:

- l'information et l'éducation du membre-associé; la formation des ressources humaines de l'entreprise;
- la constitution d'une structure de capital capable d'assurer le démarrage et la croissance de l'entreprise.

Quels secteurs cibles développer? Qui sont les partenaires impliqués? Quelles politiques choisir? Quels programmes appliquer? Comment partager les responsabilités? Quel échéancier réaliser?

Ces enjeux seront à l'ordre du jour de la conférence sur la coopération. Ils se développeront autour des thèmes suivants:

- les activités de production de biens ou de services des différents secteurs coopératifs,
- les ressources financières,
- les ressources humaines,
- la législation et la réglementation
- et les liaisons entre les partenaires.

La parole est aux coopérateurs des quinze secteurs et aux ministres du gouvernement du Québec.

I Lexique

II Les documents des conférences socio-économiques du Québec

Annexe I

Lexique

Les termes marqués d'un astérisque dans le texte et définis ici le sont pour la compréhension de ce document et leur définition tient compte du contexte dans lequel ils sont utilisés. Pour une acception générale, le lecteur pourra consulter tout dictionnaire usuel.

actif	ensemble des biens d'une entreprise. Selon l'utilisation des capitaux, l'actif d'une entreprise peut comprendre les constructions, l'équipement acquis, les stocks constitués, les sommes prêtées, etc.
autochtone (contrôle ~)	voir «contrôle autochtone».
billet de souscription	en assurance: billet par lequel l'assureur s'engage à payer, soit à vie, soit à une échéance précise, une certaine somme à l'assuré ou à tout autre bénéficiaire.
capitalisation	épargne accumulée par l'entreprise grâce au paiement de primes périodiques par les sociétaires; en assurance: rendement des placements effectués à même les versements des primes jusqu'à l'échéance de la police.
concertation	prise en commun d'une décision par toutes les parties concernées.
conglomérat	(de l'américain *conglomerate*) forme d'intégration* des entreprises comportant une diversification des activités réalisées par l'achat ou la fusion d'autres entreprises, ainsi que par des participations majoritaires au capital-actions.

conjoncturel	par opposition à structurel*, relatif aux éléments qui constituent la situation économique ou celle d'une section de l'économie à un moment donné, par exemple: l'influence d'une sécheresse, d'une grève ou de la situation politique d'un pays étranger sur la situation économique.
consumerism	(anglais) se traduit par consommaction; action des consommateurs, notamment au moyen d'associations ou d'organisations, en vue de faire valoir leurs intérêts auprès des pouvoirs publics, des fabricants, des commerçants ou de groupes de professionnels.
contrôle autochtone	contrôle des entreprises d'un territoire donné par les habitants de ce même territoire.
dépôt à vue	dépôt dont le propriétaire a la libre disposition (qu'il peut retirer, par exemple) à tout moment.
entrepreneurship	dynamisme et aptitude d'une personne (ou d'un groupe de personnes) à mettre en place et à diriger une entreprise pour son propre compte.
inaliénabilité	caractère de ce qui ne peut passer sous un contrôle extérieur et, notamment, sous un contrôle étranger.
intégration	tendance à l'accroissement de la dimension des entreprises dans le but d'améliorer la rentabilité (diminution des coûts et augmentation de la capacité de production).
~ horizontale	réunit des entreprises qui effectuent la même activité;
~ verticale	réunit des entreprises qui exécutent des opérations différentes dans le processus de production et qui, les unes après les autres, conduisent la matière première jusqu'au produit fini.
intrant	bien ou service qui entre dans la production, par exemple, la machinerie agricole (l'intrant) est nécessaire pour la production des céréales (le produit).
liquidité	réserve que doit maintenir une institution de dépôts afin de pouvoir faire face, en tout temps, aux retraits de fonds décidés par les clients.

mutuelle	société d'assurance dont les fonds proviennent exclusivement des primes payées par les assurés; par opposition aux compagnies d'assurance dont une partie du capital provient de la vente d'actions.
oligopole	contrôle d'un marché par quelques «vendeurs» seulement.
passif	utilisé par opposition à actif*: ensemble des dettes et des engagements d'une entreprise.
plein de conservation	somme maximum qu'une société d'assurance peut, en vertu de ses statuts, assurer sur un seul risque, sans réassurance*.
produit intérieur brut (PIB)	valeur monétaire de l'ensemble des biens et des services (y compris les services publics) produits sur le territoire national, quelle que soit la nationalité des producteurs, et sans tenir compte de la dépréciation du capital.
réassurance	opération par laquelle un assureur s'assure lui-même contre les risques qu'il accepte de couvrir.
région excentrique	région située à la limite d'un territoire national.
rente viagère	pension qu'on reçoit sa vie durant.
secteur	ensemble d'activités et d'entreprises qui entrent dans la même catégorie.
~ primaire	comprend les activités et les entreprises productrices de matières non transformées, par exemple l'agriculture, la pêche, la coupe du bois;
~ secondaire	comprend les activités et les entreprises productrices de matières transformées, par exemple, la mise en conserve de denrées, la construction, etc.;
~ tertiaire	comprend les activités et les entreprises productrices de matières transformées, par exemple, les commerces, les garderies, etc.
souscription (billet de ~)	voir «billet de souscription».

structurel	utilisé par opposition à conjoncturel*; relatif aux caractéristiques spécifiques et durables de l'économie ou d'un secteur en particulier, par exemple: l'influence sur la situation économique, de la géographie d'un pays, du nombre d'habitants, des techniques utilisées dans l'industrie, etc.
valeur ajoutée	différence entre la valeur finale d'un bien sur le marché et la somme de la valeur des biens incorporés au cours de la production.

Annexe II

Les documents des conférences socio-économiques du Québec.

En vente aux bureaux de l'Éditeur officiel:

1. *1- Le travail, Point de vue sur notre réalité.* Le Sommet économique du Québec, Pointe-au-Pic, mai 1977. 1,25 $

2. *2- L'économie, Point de vue sur notre réalité (une synthèse).* Le Sommet économique du Québec, Pointe-au-Pic, mai 1977. 1,25 $

3. *3- L'économie, Document de référence: bilan et perspectives (étude analytique).* Le Sommet économique du Québec, Pointe-au-Pic, mai 1977. 2,00 $

4. *4- Rapport, Le Sommet économique du Québec.* Pointe-au-Pic, mai 1977. 2,00 $

5. *Le textile primaire, Pour des politiques et des mesures de stabilisation de l'industrie.* Les conférences socio-économiques, Drummondville, septembre 1977. 1,25 $

6. *Le vêtement et la bonneterie, Pour des politiques de stabilisation de l'industrie.* Les conférences socio-économiques, Montréal, septembre 1977. 1,25 $

7. *La chaussure, Pour des politiques et des mesures de stabilisation de l'industrie.* Les conférences socio-économiques, Victoriaville, septembre 1977. 1,25 $

8. *Le meuble, Pour des politiques et des mesures de stabilisation de l'industrie.* Les conférences socio-économiques, Victoriaville, septembre 1977. 1,25 $

9. *L'agro-alimentaire, Pour une stratégie de développement.* Les conférences socio-économiques, Québec, avril 1978. 2,00 $

10. *L'agro-alimentaire, Rapport.* Les conférences socio-économiques. Québec, avril 1978. 3,50 $

11. *Les pêches maritimes, Pour une stratégie quinquennale.* Les conférences socio-économiques, Gaspé, avril 1978. 2,00 $

12. *Les pêches maritimes, Rapport.* Les conférences socio-économiques, Gaspé, avril 1978. (épuisé)

13. *Réforme fiscale, 1- Fondements et principes, la revalorisation du pouvoir municipal.* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. 1,00 $

14. *Réforme fiscale, 2- Le projet, la revalorisation du pouvoir municipal.* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978, 1,00 $

15. *Démocratie, 1- Mécanismes électoraux, la revalorisation du pouvoir municipal.* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. 1,00 $

16. *Démocratie, 2- Mécanismes de décision, la revalorisation du pouvoir municipal.* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. 1,00 $

17. *Décentralisation. Perspective communautaire nouvelle, 1- Vue d'ensemble, la revalorisation du pouvoir municipal.* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. 1,50 $

18. *Décentralisation, Perspective communautaire nouvelle, 2- Expériences étrangères, la revalorisation du pouvoir municipal.* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. 1,50 $

19. *La revalorisation du pouvoir municipal, Rapport.* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. 1,75 $

20. *Le tourisme, Perspectives de relance.* Les conférences socio-économiques, Sherbrooke, octobre 1978. 2,00 $

21. *Le tourisme, Rapport.* Les conférences socio-économiques, Sherbrooke, octobre 1978. 3,75 $

22. *Les industries culturelles, Hypothèses de développement.* Les conférences socio-économiques, Québec, décembre 1978. 1,50 $

23. *Les industries culturelles, Rapport.* Les conférences socio-économiques, Québec, décembre 1978. 3,25 $

24. *L'état de la situation socio-économique.* La Conférence au sommet de Montebello, mars 1979. 2,00 $

25. *Le bilan des conférences socio-économiques, mai 1977 à décembre 1978.* La Conférence au sommet de Montebello, mars 1979. 2,00 $

26. *Rapport, La Conférence au sommet de Montebello,* mars 1979. 2,75 $

27. *Agro-alimentaire, L'industrie céréalière, État de la situation.* Les conférences socio-économiques du Québec, octobre 1979. 2,00 $

28. *Agro-alimentaire, La viande bovine, État de la situation.* Les conférences socio-économiques du Québec, novembre 1979. 2,00 $

29. *Agro-alimentaire, La volaille et autres petits animaux d'élevage, État de la situation,* Les conférences socio-économiques du Québec, novembre 1979. 2,00 $

30. *Agro-alimentaire, L'industrie céréalière, Rapport,* Les conférences socio-économiques du Québec, décembre 1979. 3,00 $